









































TPE-PME, PRÉVENIR SES DIFFICULTÉS

M O D E   D ' E M P L O I

Le réseau de la prévention des difficultés des entreprises

Les acteurs de la prévention

Les dispositifs d'aide et d'intervention

Un mémento pour veiller à la santé de votre entreprise

Ne restez pas seul !



www.tpe-pme-prevenir-31.com

PARTENAIRES DE LA HAUTE-GARONNE AYANT CONTRIBUÉ AU MÉMENTO

Comité des Banques de Midi-Pyrénées et établissements bancaires

Société d'Affacturage (GE Capital Factofrance)

Société d'assurance Crédit (Euler Hermès)

COFACE

Ordre des Experts Comptables

Banque de France

Ordre des Avocats

MEDEF Haute-Garonne

CGPME Haute-Garonne

UPA Haute-Garonne

Chambre d'Agriculture de Haute-Garonne

Chambre de Commerce et d'industrie de Toulouse

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute Garonne

URSSAF

Mutualité Sociale Agricole (MSA)

RSI

Tribunal de Commerce

Conseil Régional Midi-Pyrénées

Etat : Commissaire au redressement productif, DIRECCTE, DRFIP, DRAAF, Pôle Emploi

bpifrance

Caisse des Dépôts



Accompagnement des entreprises en difficulté
Anticipation et prévention

Préserver les activités existantes, chaque fois que cela est possible, est aussi important que de soutenir la création de nouvelles activités. La prévention des difficultés des entreprises concerne des acteurs publics et privés d'horizons divers. Il est fondamental d'éviter que la situation soit trop dégradée pour intervenir utilement. La précocité de la détection, la prise rapide des premiers contacts facilitent la recherche des solutions à mettre en œuvre.

La précocité de cette intervention suppose fluidité et rapidité des informations, elle implique confiance et confidentialité entre les partenaires.

Les difficultés de trésorerie sont souvent le premier indicateur. Les banques sont alors en premières lignes ainsi que les services financiers de l'Etat.

Dans le département de la Haute-Garonne, plusieurs initiatives ont été prises pour soutenir les entreprises confrontées à des difficultés. Ces initiatives sont autant de possibilités d'entrer en contact avec les dirigeants d'entreprise afin de les accompagner.

Ces initiatives doivent être développées, organisées.

Afin d'en améliorer l'efficacité collective, les acteurs concernés, publics et bancaires, ont rédigé cet ouvrage à vocation pratique. Ils encouragent les dirigeants d'entreprises à ne pas rester seuls face aux difficultés, à chercher du soutien dès les premières alertes.

L'ouvrage propose trois chapitres : anticiper, détecter et traiter, complétés par des fiches pratiques. Pour chercher une solution adaptée, il faut diagnostiquer l'origine des difficultés. Dans chacun des organismes qui a contribué au présent ouvrage, un interlocuteur privilégié a été désigné pour être à l'écoute des entreprises. Vous trouverez ici leurs coordonnées. Tous ces organismes travaillent en réseau, en confidentialité et confiance. N'hésitez par à faire appel à l'un d'entre eux, il saura vous accompagner ou vous guider vers celui qui est le plus adapté à la recherche de solution pour votre situation.

Cet ouvrage veut contribuer à la vie économique de notre territoire, à la vie des entreprises avec leurs dirigeants, avec leurs salariés ainsi que tous leurs clients et fournisseurs.

Henri-Michel Comet

Préfet de la région Midi-Pyrénées,
préfet de la Haute-Garonne.

Pierre P. dirigeant d'une entreprise de charpentes métalliques. Une aventure industrielle qui aurait pu mal se terminer



L'entreprise de Pierre P. vue par son Conseil

« Pierre P. prend un jour rendez-vous avec moi pour me parler des difficultés qu'il commence à ressentir car il est de plus en plus fréquemment appelé par son banquier. Celui-ci lui signale des incidents de paiements, certes peu importants, mais qui se reproduisent.

L'analyse des éléments chiffrés que me présente Pierre me parle clairement. L'entreprise marche plutôt bien, dégage un résultat normal mais souffre d'une trésorerie anémique. Je remarque vite que les stocks de matières premières sont importants, que les encours de produits finis augmentent et que les règlements clients et fournisseurs sont peu suivis.

Une extrapolation rapide montre que si l'on n'apporte pas des corrections immédiates au problème, l'entreprise de Pierre va être plongée dans des problèmes graves de trésorerie dans les trois mois.
J'apporte mes conclusions à Pierre qui tord un peu le nez quand il comprend qu'il doit s'impliquer dans les correctifs à apporter. Pierre finit par écouter mes recommandations, les mettre en place.
C'est avec plaisir que quelques temps plus tard, j'ai reçu les remerciements de Pierre.
Le redressement de sa situation lui avait été confirmé par son banquier qui le félicitait des bonnes dispositions qu'il avait prises ».



La vision de Pierre P.

« Je suis passionné par mon métier. Discuter avec les clients de leurs besoins, leur apporter des solutions techniques efficaces, suivre avec mes techniciens l'avancement des travaux, font partie de mon travail et c'est pour moi très valorisant. Je suis capable de tout arrêter pour aller m'occuper d'un problème technique important où ma compétence est un atout précieux.
Lors des premières difficultés, le temps que je consacrais à la gestion de l'entreprise était tout à fait réduit, mon comptable, ma secrétaire et mon expert-comptable étaient après tout payés pour traiter les problèmes de comptabilité et de gestion du personnel. Par ailleurs j'éprouvais un sentiment de sécurité en voyant la progression du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le réveil a été brutal. Les appels de mon banquier se sont faits de plus en plus pressants. Les diagnostics de mon conseil ont ébranlé mes certitudes. Mais l'idée que je devais m'impliquer fortement dans la gestion et les actions salvatrices proposées ne me séduisait pas beaucoup. Pris entre la fausse excuse de dire que je n'avais pas de temps à dériver de mon travail technique et commercial et la nécessité de sauver mon entreprise, j'ai malgré tout écouté mon conseil. Je n'avais jamais abordé avec lui mon problème de manque de fonds de roulement, je n'avais jamais fait de prévision réelle de trésorerie. L'optimisation de mes stocks, la relance systématique de mes clients ne respectant pas leur échéance de paiement prévue, l'établissement d'un budget prévisionnel m'ont permis d'aller voir mon banquier avec un dossier solide.
Je me suis même fait accompagner de mon conseil ce jour-là pour défendre mon (son) plan. A ma grande surprise je n'ai eu aucun problème à convaincre mon banquier de me soutenir financièrement, la situation s'est redressée et depuis je dors mieux.

Je sais aujourd'hui que même si la technique et les clients sont le sel de mon métier, je ne peux faire l'économie d'être le gestionnaire de mon entreprise et que si cela n'est pas suffisant pour réussir, c'est en tout cas nécessaire pour perdurer ».



A retenir

Passer un temps important à bien gérer son entreprise n'est pas suffisant pour échapper à tout, mais s'avère indispensable pour anticiper et détecter les difficultés potentielles.

Le pire n'est pas inéluctable, les bonnes actions menées à temps permettent de passer les situations difficiles

Sommaire

page

Editorial du préfet de la région Midi-Pyrénées,
préfet de Haute-Garonne 1

Une aventure industrielle 2

I. ANTICIPER 5

Comment anticiper : l'exemple de Robert C. mécanique industrielle.... 6

Maîtriser la gestion de son entreprise : l'exemple de Myriam H.
commerce de prêt-à-porter 7

Kit de Gestion :
Budget : l'exemple de Jacques N. décolletage 8
Tableau de bord : l'exemple de Robert C 9
Tableau mensuel des besoins en trésorerie : l'exemple de Myriam H. 10
Besoin en fonds de roulement : l'exemple de Rachid K.
négociant en véhicules d'occasion 10

II. DETECTER 11

Auto-diagnostic de la situation de l'entreprise 12
Où vous situez-vous ? 13
Qui contacter ? 14
Tableau de synthèse des acteurs du soutien à l'entreprise,
en fonction de sa situation 14

III. TRAITER LES DIFFICULTÉS.. 15

La mesure des difficultés 16
L'échelle des situations de difficultés 16
Les dispositifs de soutien aux entreprises 17
Rôle du Tribunal de Commerce 19
Conclusion 20

IV. EN PRATIQUE 21

1- Des conseils pratiques 22
2- Des indicateurs à surveiller 24
3- Comprendre mon entreprise, quells formations suivre ? 25
4- Le kit de gestion 27
5- Les fiches des dispositifs 34
6- Tableau des procédures amiables et collectives du Tribunal
de Commerce 67
7- Lexique des termes associés aux difficultés financières
des entreprises 69

CHAPITRE I
ANTICIPER

Chapitre I : ANTICIPER

Anticiper, le maître mot est lâché, mais comment écrire la suite de l'histoire ?
Une fois encore, suivons l'aventure d'un chef d'entreprise qui, au fur et à mesure du développement de ses activités, a mis en place les dispositifs lui permettant de répondre au besoin d'anticipation. En effet la gestion d'une entreprise suppose d'être en éveil permanent pour rester à l'écoute du marché, de ses clients, de ses salariés.

COMMENT ANTICIPER ?

Robert C. dirigeant d'une entreprise de mécanique industrielle, 25 personnes :

« Lors de la création de mon entreprise il y a 20 ans, nostalgie ou réalité, tout me semblait plus facile, j'avais le sentiment de disposer de marge dans tous les champs d'action : en ressources humaines, en prix, en temps.

Mais au fil des années, j'ai dû modifier ma façon de travailler afin de m'adapter au nouveau contexte. J'ai notamment pris conscience que je devais passer du temps pour avoir une vision stratégique globale de l'entreprise et de son environnement. Cela me permettait de garder une ligne conductrice dans les actions de tous les jours.

La clôture de mon exercice social (mon exercice va du 1er janvier au 31 décembre) est devenue le moment clé pour analyser l'année qui se termine et préparer celle qui vient. Je me pose des questions aussi cruelles que « mon entreprise a-t-elle encore un sens ?
A-t-elle encore sa place sur son marché ?»
Ce qui m'oblige à vérifier :
- ma connaissance du marché, de mes concurrents, des produits et services qui émergent ;
- ma capacité à gagner ma vie en vendant au « prix du marché », ;
- mes prévisions d'investissements, entre mon envie technique, celle de faire mieux que mes concurrents et les moyens mesurés dont je dispose ;
- que je n'ai pas perdu d'affaires par manque d'adaptation aux nouveaux besoins des clients ;
- que mon équipe est suffisamment structurée et solide pour absorber les à-coups (surcharge, absence, évolution technique ou marketing).
Tout cela me permet de bâtir mon budget annuel qui traduit de façon chiffrée ma vision stratégique appliquée à l'année en cours et ventilée mensuellement.
J'ai dernièrement mis en place, avec l'aide de mon expert-comptable, un tableau de bord qui me permet d'établir et d'analyser mon compte de résultat tous les mois. Cela me permet ensuite de mesurer les écarts par rapport au plan que je m'étais fixé (le budget) et de mettre en œuvre les actions correctives nécessaires.

Grâce à ce travail de fond, j'ai à plusieurs reprises pu anticiper des périodes difficiles :
- des problèmes de trésorerie, dans le cadre du financement d'un investissement important ;
- une modification des besoins de mes clients. Sur trois ans j'ai réussi à adapter ma production, et notamment les services associés, et j'ai repris des volumes commerciaux satisfaisants ;
- le départ à la retraite simultané de mon chef d'atelier, véritable pivot technico- commercial de l'entreprise, et du responsable de la maintenance, excellent technicien, doublon discret du premier.

J'ai lu ce que disait Pierre P. et comme lui je dors mieux, et ma famille a noté avec plaisir mon comportement plus détendu ».



L'entreprise de Robert C. vue par son Conseil :

«Le bon travail fait par Robert avec son expert-comptable lui a permis d'amener son entreprise à un niveau de contrôle que pourraient envier des entreprises de plus grande taille. Robert a su écouter les divers experts qu'il a consultés lorsqu'il a senti que le monde qui l'entourait avait changé. Il ne s'est pas lancé dans des opérations de gestion complexes, il a mis en place le juste niveau nécessaire à la taille de son entreprise et au temps et à l'énergie qu'il souhaitait consacrer à sa gestion »



A retenir

Les conseils pratiques, les indicateurs à surveiller et le kit de gestion sont les outils indispensables au chef d'entreprise, pour anticiper, gérer et optimiser son outil de travail

En savoir plus...

Plusieurs documents peuvent permettre de s'interroger sur la maîtrise que l'on possède de la gestion de son entreprise.
Nous vous conseillons de les consulter au chapitre « En pratique / 1 et 2 » :

DES CONSEILS PRATIQUES
Source : « Guide à destination des chefs d'entreprises pour faciliter leurs relations avec leurs banques » Fiche 6 – Médiation du crédit aux entreprises –
DES INDICATEURS A SURVEILLER

Consulter également le site Web : www.tpe-pme-prevenir-31.com

Robert. C. nous a expliqué comment il avait progressivement mis en place une méthode de gestion de l'entreprise lui permettant d'avoir une vision globale de son entreprise et de son environnement.
Il s'est servi d'outils de gestion fournissant des indicateurs précis lui indiquant où il en est.
Ce kit de pilotage maîtrisé (budget, tableau de bord, suivi de trésorerie) permet de réagir aux possibles écarts, afin d'anticiper et d'assurer un développement harmonieux de l'entreprise.

Mais cela suppose d'avoir une bonne maîtrise des concepts de gestion.

Suivons l'exemple de Myriam H. dirigeante d'un commerce de prêt-à-porter - 5 personnes

« J'ai eu envie de créer mon entreprise lorsque je me suis rendue compte qu'en matière de vente, de choix de collection, mon employeur du moment faisait de plus en plus appel à mon avis, et qu'au final mes choix s'avéraient pertinents.
Je me suis jetée à l'eau avec délectation, j'ai créé mon magasin, choisi son positionnement, sélection fournisseurs et modèles.
C'est avec moins de plaisir que j'ai affronté la gestion de l'entreprise, le financement, le droit du travail, la comptabilité, etc.

J'ai participé, à l'invitation de ma chambre consulaire, à une formation « 5 jours pour entreprendre » qui m'a permis de démystifier toute une série de points, d'avoir un regard plus décontracté sur la gestion.

Mais de retour dans mon magasin, seule devant mon bureau, malgré cette nouvelle formation, je me suis trouvée désarmée, ignorante, ne sachant pas réellement comment prendre le problème.

Je ne suis pas restée les deux pieds dans le même soulier et j'ai décidé de compléter ma formation, de me faire aider par divers conseils et organismes, je n'ai rien réinventé, j'ai utilisé les outils de gestion (le kit de gestion) qui m'étaient proposés.

Aujourd'hui je sais ce que sont les fonds propres, le besoin en fonds de roulement.

J'ai pris en compte la saisonnalité de mon activité et j'optimise mes stocks. Je progresse tous les jours dans la gestion de mes affaires, j'ai en projet d'ouvrir un deuxième magasin. »

La vision du Conseil de Myriam



« Myriam H. faisait partie de ces créateurs d'entreprise qui se lancent, forts de leur connaissance du métier et de leur volonté d'être leur propre patron. Ils sont rarement préparés à prendre en compte tous les mécanismes de la gestion et sont parfois stressés par le côté «mathématique» de la comptabilité. Myriam a mesuré ses manques et a fait le parcours qui doit la mener vers une parfaite maîtrise du management de son (ses, demain !) entreprise(s). »



A retenir

Etre entrepreneur ne s'improvise pas. A côté d'une expertise métier solide, des notions de gestion sont indispensables pour piloter son entreprise.
Des conseils existent pour accompagner les dirigeants dans la maîtrise du pilotage de leur entreprise.
Dans les pages suivantes sont déclinés les outils du kit de gestion.

En savoir plus...

Plusieurs documents peuvent permettre de s'interroger sur la maîtrise que l'on possède de la gestion de son entreprise.
Nous vous conseillons de les consulter au chapitre « En pratique / 3 et 4 » :
COMPRENDRE MON ENTREPRISE, QUELLES FORMATIONS SUIVRE ?

MON KIT DE GESTION

Consulter également le site Web : www.tpe-pme-prevenir-31.com

Fixer les objectifs pour l'année qui vient et les suivantes
La parole à Jacques N. dirigeant d'une entreprise de décolletage :

« Quatre heures pour fixer les objectifs de l'année qui vient, quatre heures de réflexion pour assembler dans un tableau toutes les données qui me permettent de tracer le fil conducteur des douze mois prochains
- Je m'appuie sur les résultats de l'année qui vient de s'écouler pour lister toutes les charges et les évaluer, je prends en compte notamment les accidents de parcours (panne du matériel, part d'impayés…) les factures annuelles (assurances, impôts etc.), les investissements prévus, les embauches…
De même, je trace mois par mois l'activité que je pense avoir compte tenu de la saisonnalité qui est la mienne et qui varie peu d'une année sur l'autre.
Je constate très souvent que j'ai trop de charges ou pas assez de chiffre d'affaires pour avoir le résultat qui me convient.
Je reprends alors mon travail et j'affine chiffre d'affaire et charges pour obtenir un résultat satisfaisant correspondant à mes objectifs et à ce que l'entreprise est financièrement capable de supporter.
Bien sûr, lors de la création du premier budget, il m'a fallu un peu plus de temps, je n'avais pas toutes les données des années précédentes et je ne savais pas trop comment m'y prendre.
Parmi mes mésaventures budgétaires : en 2008, je n'ai pas voulu « écouter » mon budget, j'ai minimisé les prévisions de certaines charges pour obtenir un résultat sur le papier qui me plaisait. Mais les chiffres sont têtus et cruels, ils m'ont montré quelques mois après que je me trompais, je me suis fais une belle frayeur avant d'avoir pu revenir à des résultats corrects ».



Le budget de Jacques N. vu par son Conseil :

« Dès la deuxième année, l'exercice budgétaire s'avère relativement facile à exécuter, l'exercice précédent devient la ligne directrice qui permet de ne rien oublier. Jacques N. a fait appel à mes services pour l'aider la première année. Nous avons ensemble validé le budget du deuxième exercice qu'il avait préparé seul, Depuis il est autonome. En 2008 nous avons discuté autour des difficultés liées à une sous estimation des charges d'entretien des gros équipements pour trouver des solutions rapides ».



A retenir

Le budget annuel est le fil conducteur de l'exercice.
Retenir que les chiffres sont « têtus et cruels ».
Des conseils existent pour accompagner les dirigeants dans le montage de leur budget annuel
Chapitre « En pratique / 4 » : MON KIT DE GESTION, vous trouverez un exemple de budget

Consulter également le site Web : www.tpe-pme-prevenir-31.com

Suivre le déroulement de l'année en fonction des prévisions budgétaires

Redonnons la parole à Robert C. qui nous a expliqué plus tôt avoir récemment mis en place un tableau de bord trimestriel.

« Lorsque j'ai voulu mettre en place un tableau de bord, la première question que m'a posé mon expert comptable portait sur les paramètres qui me paraissaient le mieux représenter ma société.
Le CA, les stocks de matières premières, le portefeuille clients sont les premières données que j'ai envie de suivre régulièrement par rapport à mes prévisions.
Des discussions qui s'en suivent, il ressort que pour aller du CA au résultat, il faut tenir compte du fait que toutes les affaires ne sont pas aussi bien vendues, que la matière à utiliser peut être parfois très importante, la notion de marge de production apparaît vite.
Par ailleurs le nombre maximum d'heures de production de mon parc machines étant connu, le taux d'utilisation de cet outil semble fondamental à suivre ainsi que la connaissance du rapport en Euro d'une heure de production.

C'est ainsi que s'est bâti mon tableau de bord qui comprend notamment aujourd'hui :

- le suivi du CA
- le CA en portefeuille clients
- les stocks
- la marge de production
- le taux d'occupation machine
- la marge de production à l'heure

La comparaison trimestrielle par rapport aux données du budget permet de mesurer les écarts. Cela permet notamment de modifier le calcul de devis pour converger vers le taux d'occupation et le prix à l'heure qui me permettront d'arriver au résultat souhaité »



Le tableau de bord de Robert C. vu par son Conseil :

« Le tableau de bord est la suite logique de la méthode de gestion mise en place par Robert C. Il a choisi un tableau de bord succinct, avec un nombre limité de données bien choisies qui lui permet de corriger son activité commerciale selon la nécessité de charger sa production. Compte tenu d'affaires à produire selon les spécifications client, le suivi des paramètres de production au mois est une amélioration envisagée par Robert C.»



A retenir

Le tableau de bord périodique, la vérification prévision/réalisation sur des paramètres reflétant l'entreprise sont des outils indispensables au suivi de l'activité.
Retenir que peu d'informations bien choisies font un tableau de bord efficace.
Des conseils existent pour accompagner les dirigeants dans le montage de leur budget annuel

Chapitre « En pratique / 4 » : MON KIT DE GESTION, vous trouverez un exemple de tableau de bord

Consulter également le site Web : www.tpe-pme-prevenir-31.com

LE KIT DE GESTION
OUTIL 3 : LE TABLEAU MENSUEL DES BESOINS EN TRESORERIE

Un suivi de trésorerie, voilà ce qu'a mis en place Myriam H. pour son commerce

« J'ai mis en place un tableau prévisionnel de trésorerie fondé sur les divers paiements à mes fournisseurs que je serai amenée à faire en fonction du rythme des collections et de toutes les dépenses de fonctionnement y compris les salaires ».

Je fais évoluer ce prévisionnel en fonction des encaissements journaliers et je possède ainsi une vision de ma trésorerie qui me permet d'anticiper les périodes difficiles et de rester dans les limites de découvert fixées par mon banquier ».



Le prévisionnel de trésorerie de Myriam vu par son Conseil :

« Un mécanisme simple à tenir, bien adapté au besoin de l'activité de Myriam, une gestion de trésorerie sans incident ».

LE KIT DE GESTION
OUTIL 4 : LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

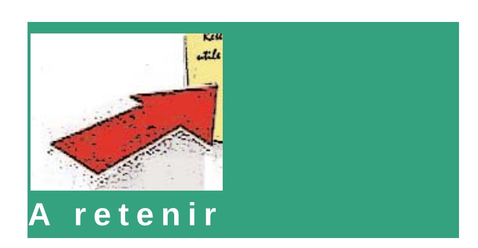
Ecoutons Rachid K. négociant en véhicules d'occasion

« Le besoin en fonds de roulement, ce nom compliqué, ne me donnait pas envie de comprendre. Il s'agit pourtant d'une chose extrêmement intuitive et simple dans mon métier. Lorsque j'achète un véhicule d'occasion, l'achat se fait au comptant. Trouver un acquéreur me prendra plusieurs jours (peut être plusieurs semaines), pendant lesquels le véhicule sera vérifié et réparé si nécessaire. Durant cette période, il me faudra payer ces dépenses (mon assistante, les fournisseurs, etc.). Pour couvrir l'ensemble de ces frais, je dois disposer des liquidités nécessaires, jusqu'à ce que la revente du véhicule vienne renflouer ma trésorerie. C'est cette somme d'argent servant à faire « rouler » l'entreprise que l'on nomme Besoin en fonds de roulement .»



Le commentaire du Conseil

« La plupart des entreprises notamment industrielles ont des besoins de fonds de roulement pour faire tourner leur activité, on dit alors que le besoin est positif (c'est un vrai besoin) et il existe une façon très simple de calculer ce besoin par anticipation.
Le besoin en fonds de roulement est en partie couvert pas les liquidités disponibles. (Appelées d'un nom qui met un peu de confusion, Fonds de roulement (FR)) »



A retenir

Une trésorerie fiable avec un prévisionnel et la mesure du besoin en fonds de roulement sont des éléments indispensables au suivi de l'entreprise.
Des conseils existent pour accompagner les dirigeants dans le montage de leur budget annuel
Chapitre « En pratique / 4 » : MON KIT DE GESTION, vous trouverez un exemple de prévisionnel de trésorerie et de calcul du BFR

Consulter également le site Web : www.tpe-pme-prevenir-31.com

CHAPITRE II
DÉTECTER

AUTODIAGNOSTIC DE LA SITUATION DE L'ENTREPRISE

22 questions pour analyser votre entreprise

Pour vous aider nous vous proposons un outil d'autodiagnostic, sous forme de questions, simple comme un quizz de vacances.

Cet autodiagnostic peut mettre en évidence les sources et les origines de vos difficultés éventuelles.
Vous pouvez le dérouler seul, mais nous vous recommandons de le faire avec l'aide de votre expert-comptable.
Vous pouvez l'enrichir de questions qui vous sont propres et qui vous paraissent adaptées à votre environnement.
L'étude de vos réponses vous aidera à prendre les bonnes décisions pour agir, ou pour entreprendre une analyse plus fine de la situation.

Questions Activité commerciale

Q1- Avez-vous perdu votre principal client ou subissez-vous la faillite d'un de vos gros clients ?

Q2 - Avez-vous constaté une baisse anormale de l'activité ou constatez-vous que vous ne réalisez pas le chiffre d'affaires prévu (mauvaise conjoncture économique, blocage des prix, difficultés commerciales, ...) ?

Q3 - Constatez-vous des pertes de parts de marché, avez-vous du mal à signer des contrats ?
- Craignez-vous que votre prix de revient soit trop élevé ?
- Vos produits sont-ils obsolètes, répondent-ils moins bien à la demande ?
- La concurrence a-t-elle évolué ?

Q4 - Avez-vous pris des engagements (investissements, production, ...) sans avoir de commande ferme ?

Q5 - Avez-vous des difficultés à respecter vos engagements vis-à-vis de vos clients (délai de livraison, qualité, SAV...) ?

Q6 - L'un de vos anciens collaborateurs vient-il de créer une entreprise concurrente ?

Questions Environnement de l'entreprise

Q7 - Avez-vous subi récemment une augmentation significative de votre loyer ?

Q8 - Existe-t-il dans votre entreprise une mésentente entre associés, un problème de gestion de personnel, de recrutement ou un départ de dirigeants ?

Q9 - Avez-vous été victime de phénomènes accidentels : dégât des eaux, incendie, cambriolage, ... ?

Q10- Etes-vous dépendant d'un seul four nisseur ?

Q11 - Votre secteur d'activité est-il victime d'une pression médiatique ?

Q12 - Avez-vous du mal à vous mettre en conformité avec un changement de réglementation, une nouvelle norme ou à obtenir une certification spécifique à votre métier (demande client) ?

Q13 - Avez-vous reçu la notification d'un redressement significatif suite à un litige (fiscal, social ou réglementaire) ?

Q14 - Avez-vous reçu la notification d'un jugement condamnant la société à des dommages et intérêts importants (Prud'hommes, ...) ?

Questions Finances

Q15 - Constatez-vous que votre trésorerie ne vous permet pas de régler votre prochaine échéance de cotisations sociales ou une échéance fiscale, votre loyer, vos salariés ?

Q16 - Avez-vous un résultat déficitaire ?

Q17 - Subissez-vous un accroissement excessif des charges d'exploitation, une réduction de votre marge ?

Q18 - Vous êtes dans un des cas suivants :
- votre compte est à découvert sans interruption depuis trois mois ;
- votre autorisation de découvert a été réduite ou supprimée ;
- la cotation de votre entreprise par la Banque de France a été abaissée ;
- les encours consentis par vos fournisseurs ont été réduits ou supprimés.

Q19 - Subissez-vous des retards ou incidents de paiement de vos clients et/ou êtes-vous dans l'obligation de demander un délai à l'un de vos fournisseurs ?

Q20 - Risquez-vous de ne pas pouvoir assurer le financement du remplacement d'une machine tombée en panne ?

Q21 - Avez-vous encore la capacité financière de payer les primes de licenciement du plan de réduction de l'effectif que vous envisagez ?

Q22- Avez-vous déposé vos comptes annuels au greffe du tribunal de commerce ? (uniquement pour les sociétés)

Où vous situez vous ?

Vous venez de compléter l'auto-diagnostic, comment jugez-vous la situation de votre entreprise ?

Votre structure fonctionne bien :
Le volume d'activité est conforme aux prévisions.
Elle dégage du résultat et la capacité d'autofinancement est opérationnelle.
Restez vigilant ! Améliorez et utilisez vos outils de pilotage pour garder le cap.

Votre activité se tend :
Vos fonds propres sont faibles ou diminuent.
Votre trésorerie est tendue.
Ne restez pas seul ! Des interlocuteurs sont là pour vous aider à rebondir.

Vous rencontrez des soucis financiers :
Vous commencez à avoir quelques retards de paiement.
Vous n'arrivez plus à faire face à vos retards de paiement car ils deviennent trop importants.
Vous êtes en état de cessation de paiement, c'est-à-dire dans l'impossibilité de faire face à votre passif exigible avec votre actif disponible
Réagissez vite ! Des dispositifs existent pour vous permettre de faire face.



A retenir

Au moindre doute, agissez.

Prenez contact avec vos conseils (avocat, expert-comptable, banquier, syndicat professionnel, Tribunal de Commerce, services de l'Etat, Chambres Consulaire ...).

Tous les acteurs, partenaires de ce document, vous aideront à analyser votre situation, et ils vous accompagneront si nécessaire vers les dispositifs appropriés.

Qui contacter ?

Rappelez-vous l'histoire de Pierre P.

Trésorerie tendue, besoin de conseil et d'intervention financière

En terme de soutien : il est allé voir son expert-comptable qui lui a fait étudier un plan de trésorerie prévisionnel.

En terme d'intervention : il est allé trouver son banquier qui lui a octroyé un prêt.

Pierre aurait pu aussi aller voir, sa chambre consulaire, la Banque de France, son syndicat professionnel...



A retenir

le tableau ci-dessous vous permet d'identifier les structures qui vous aideront à trouver les solutions adaptées.

Positionnement des acteurs de la détection et de la prévention des entreprises

Niveau de soutien

Mêmes acteurs que colonne Faiblesse/Diminution Fonds Propres

- **INFORMATION**
  - Caisse des Dépôts
  - Chambre d'Agriculture 31 - Assureur crédit
  - Etat (DIRECCTE - Pôle Emploi) - Experts comptables - Banque de France Tribunal de Commerce - Banques - CGPME31 – MEDEF31 - UPA31 Chambre de Métiers 31 - CCI de Toulouse - RSI – Avocats – URSSAF – Affactureur - MSA
- **CONSEIL**
  - Etat (DIRECCTE) - Experts comptables - RSI – Avocats - Affactureur
  - Chambre de Métiers 31 - Banque de France – CCI de Toulouse – Chambre d'Agriculture 31
  - Caisse des Dépôts
  - Etat (DRFIP)
  - Banques
- **ACCOMPAGNEMENT (dont coaching)**
  - Etat (DIRECCTE) - Experts comptables - Tribunal de Commerce - CGPME31 – MEDEF31 – RSI – Affactureur
  - Banque de France – CCI Toulouse - Chambre d'Agriculture 31 - CMA31
  - Caisse des Dépôts
  - Etat (DRFIP)
  - Assureur crédit
  - Banques

Eléments de DETECTION des difficultés des entreprises →

EXPLOITATION RENTABLE TRESORERIE EQUILIBREE	FAIBLESSE / DIMINUTION FONDS PROPRES	TRESORERIE TENDUE	QUELQUES RETARDS DE PAIEMENT	RETARDS PAIEMENTS RÉCURRENTS	CESSATION DES PAIEMENTS

Niveau d'intervention

Mêmes acteurs que colonne Faiblesse/Diminution Fonds Propres

- **GARANTIE**
  - Banques – bpifrance
- **ETALEMENT / REMISE DE DETTE**
  - Tribunal de Commerce - Affactureur
  - Banques - RSI – bpifrance
  - Etat (DRFIP - Pôle Emploi) – URSSAF - MSA
- **AVANCE / PRÊT**
  - bpifrance
  - Banques
  - Affactureur
- **AIDE / SUBVENTION**
  - Etat (DIRECCTE) - RSI
- **CAPITAL**
  - Banques - Caisse des Dépôts

CHAPITRE III
TRAITER LES DIFFICULTÉS

Chapitre III : TRAITER LES DIFFICULTES

Vous avez fait votre auto-diagnostic. Vous avez jugé que votre situation nécessite une action.

Le tableau de positionnement des acteurs de la prévention, ci-dessus, vous a montré qui pouvait vous aider et sous quelle forme.

Comprendre le tableau des acteurs :

Ce tableau est organisé d'abord par la gradation ou la **mesure des difficultés** dans laquelle se trouve une entreprise, de l'exploitation rentable où tout va bien, à la cessation de paiement où le sort de l'entreprise est suspendu aux décisions des juges et des créanciers.

En regard de ces divers états de l'entreprise, se retrouvent les **acteurs de la prévention et les dispositifs** qu'ils animent :

- dispositifs de soutien dont le rôle, en fonction de la demande du chef d'entreprise est de lui apporter une aide allant de l'information à l'aide à la décision ;
- de même les dispositifs d'interventions qui sont positionnés selon la même échelle, permettent des interventions de nature financière adaptées.



La mesure des difficultés

« Une entreprise a eu, a, ou aura des difficultés »

Tout au long de sa vie en fonction de son adaptation du moment au marché, une entreprise connaît :
- des périodes de plénitude, elle est en phase avec son marché, les affaires sont nombreuses et elles sont vendues à un prix qui permet à l'entreprise de générer des résultats ;
- des périodes de difficultés, car elle s'est écartée des pratiques de son marché, ses produits ne correspondent plus exactement au besoin, la concurrence s'est tournée vers des solutions de production plus performantes, ce qui raréfie les commandes dans une pression sur les prix toujours plus forte , les résultats s'étiolent, les fonds propres s'amenuisent.

Un des indicateurs fort de la mauvaise santé de l'entreprise est la trésorerie :
- une entreprise peut avoir des résultats positifs et finir par sombrer par un manque de trésorerie ;
- la croissance rapide peut aussi générer des problèmes de trésorerie ;
- tous les événements négatifs de l'entreprise (impayés, pannes, baisse de marché, tribunal) pèsent sur la trésorerie ;
- prélèvements excessifs du dirigeant.

L'indicateur trésorerie ne montre pas de quelle maladie souffre l'entreprise, il est comme un thermomètre qui indique la température sans en donner la cause, et l'on sait qu'une trop forte température peut entraîner la disparition du malade.

L'échelle des situations de difficultés :

1. Trésorerie équilibrée : la trésorerie ne reflète aucune « maladie » qui pourtant pourrait être déjà présente de façon insidieuse. L'anticipation, les outils de gestion doivent mettre en évidence les futures difficultés auxquelles se retrouvera confrontée l'entreprise, et déclencher tous les correctifs permettant de maintenir l'entreprise en bonne santé.

2. Baisse, insuffisance ou faiblesse des fonds propres /baisse du fonds de roulement (FR) : Les fonds propres représentent la richesse accumulée de l'entreprise.

Le fonds de roulement détermine la masse financière disponible pour financer durablement les besoins de l'entreprise.

La dégradation du fonds de roulement provient d'une perte, d'un investissement insuffisamment financé (emprunt). On constate une baisse de trésorerie. Sans rectification du déséquilibre, il devient difficile d'assurer le règlement des échéances.

3. Trésorerie tendue : le besoin en fonds de roulement devient trop important par rapport à la masse financière disponible (FR), assurer les échéances devient un exercice difficile. Chaque paiement peut nécessiter des négociations avec les fournisseurs pour obtenir du délai.

4. Retards de paiement : le besoin en fonds de roulement est devenu disproportionné par rapport à la masse financière disponible, les négociations au coup par coup ne suffisent plus et l'on rentre dans des retards de paiement et des promesses aux fournisseurs que l'on ne sait pas tenir.

5. Cessation de paiement : devant les difficultés de paiement répétées, l'entreprise est mise en cessation de paiement. Le Tribunal de Commerce devient alors le maître du jeu, c'est une autre phase de la vie d'une entreprise qui commence !



Les dispositifs d'aides et les structures :

Le soutien

1. Information : accueil du chef d'entreprise et réponse aux questions qu'il se pose sur l'ensemble des dispositifs qui existent, susceptibles de lui apporter de l'aide ou du soutien sur divers sujets (finance, investissement, gestion, export , etc.). Un premier niveau d'analyse peut être effectué au cours de ces entretiens orientant l'entrepreneur vers des structures de conseil.

2. Conseil : accueil des chefs d'entreprise et analyse de leur situation en fonction de leurs interrogations. Un premier niveau de conseil permet de mesurer la situation de l'entreprise et de conforter l'entrepreneur dans des actions à engager (préconisations), un deuxième niveau de conseil porte sur le détail des actions à engager et sur la mise en place si nécessaire, d'un kit de gestion.

3. Accompagnement : au delà des conseils, la structure accompagnatrice, suit avec le chef d'entreprise l'évolution de l'entreprise en fonction des actions correctrices menées. Cette structure peut aussi intervenir en soutien de l'entrepreneur dans ses démarches avec d'autres partenaires (banques, Etat, etc.)

4. Coaching : Il s'agit d'un travail réalisé en commun entre un chef d'entreprise et un conseil détaché par une structure pour aider celui-ci dans l'analyse des situations et la prise de décision en fonction des diverses données, contraintes et objectifs poursuivis.

L'intervention

1. Garantie : il s'agit de mettre en place au profit de l'entreprise un système de garantie permettant d'obtenir des facilités financières.

2. Etalement / remise de dette : toute opération permettant d'obtenir un moratoire ou une remise de dette (dette fiscale, sociale, bancaire, etc.)

3. Avance / Prêt / Crédit de trésorerie : toute action débouchant sur la consolidation de la trésorerie par un mécanisme d'avance ou de prêt

4. Aide / Subvention : toute intervention permettant d'obtenir une aide ou une subvention pour alléger la dette ou financer des études concourant au rétablissement de l'entreprise.

5. Capital : toute opération de consolidation du bilan par l'apport de fonds propres essentiellement en capital.



A retenir

CONFIDENTIALITE & ECOUTE sont les maîtres mots.

En fonction du résultat de l'auto-diagnostic et des préconisations de vos conseils, vous pouvez consulter, dans les pages suivantes au chapitre « En pratique / 5 », les fiches concernant les dispositifs adaptés à votre niveau de difficultés.
Ces fiches vous donneront des informations concrètes et opérationnelles, et vous permettront de contacter les bons interlocuteurs.

La mobilisation des divers acteurs et leurs synergies autour des dispositifs est le meilleur gage pour réussir à traiter les difficultés.



Le point de vue de votre Conseil

Vous pensez rencontrer des difficultés ou vous souhaitez les anticiper, parlez-en à un des acteurs ayant participé à la rédaction de ce mémento, à celui qui vous paraîtra respecter les maîtres mots de confidentialité et d'écoute.

Il saura vous recevoir, vous écouter.

Il fait partie de la chaîne d'acteurs existante qui lutte contre les difficultés de l'entreprise par la prévention et l'assistance.

Il saura vous guider vers le meilleur intervenant pour votre cas.

Il n'interviendra pas auprès des autres acteurs sauf à votre demande.

Il vous accompagnera dans la mise en place des actions choisies.

Il vous laissera toujours le choix final de vos interlpocuteurs et de vos actions.

Contacter les structures de soutien aux entreprises, partenaires du mémento

Affactureur (GE Capital Factofrance)

Assureur Crédit (Euler Hermès)

Avocats

Banque de France

bpifrance

Caisse des Dépôts

CGPME 31

Chambre d'Agriculture de Haute-Garonne

Chambre de Commerce et d'Industrie Toulouse

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Haute-Garonne

COFACE

Etat (DIRECCTE, DRFiP)

Experts Comptables

MEDEF

Organismes bancaires

Pôle Emploi

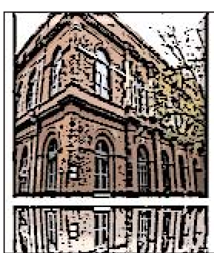
Région Midi-Pyrénées

RSI Midi-Pyrénées

Tribunal de Commerce

UPA 31

URSSAF



LE RÔLE SPECIFIQUE DU TRIBUNAL DE COMMERCE

En ce qui concerne la prévention des difficultés des entreprises, le Tribunal de Commmerce de Toulouse a mis en place une structure spécifique d'accueil des chefs d'entreprise où, dans le cadre d'entrevues confidentielles, celui-ci recevra information et conseil.

Par ailleurs, en cas de difficultés avérées, le Tribunal de Commerce peut mettre en œuvre des procédures particulières :

- procédures mises en œuvre par le Tribunal de Commerce consultable en détail au chapitre « En pratique / 6» :

Des procédures confidentielles et contractuelles

1. Mandat ad'hoc

2. Conciliation

Certaines Banques disposent d'une cellule dédiée à l'accompagnement de ces dirigeants : « affaires spéciales » ou autre dénomination selon les banques

Des procédures publiques et collectives

3. Sauvegarde

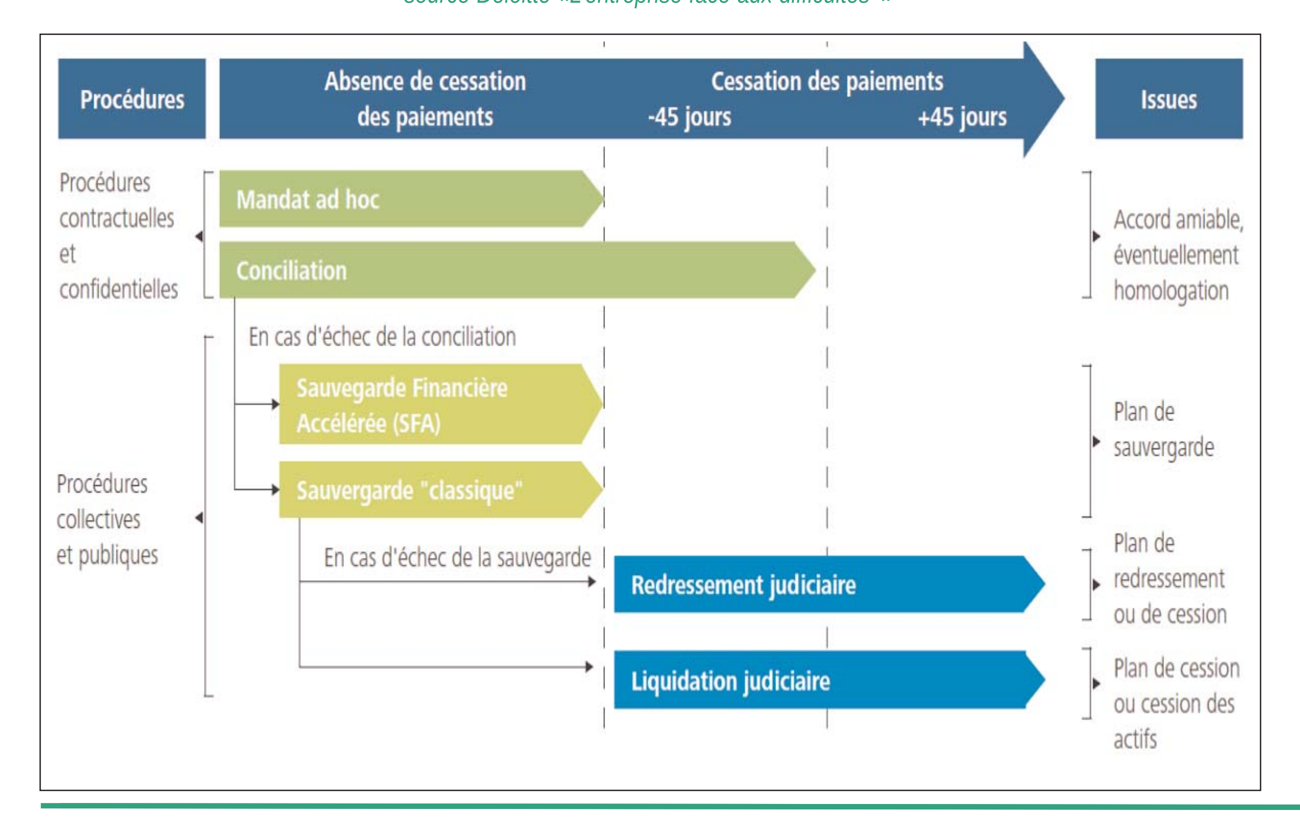
4. Redressement judiciaire

5. Liquidation judiciaire

6. Liquidation judiciaire simplifiée

SYNTHESE DES PROCEDURES AMIABLES ET COLLECTIVES

source Deloitte «L'entreprise face aux difficultés »



QUELQUES MOTS DE CONCLUSION

Camille. C. banquier :

« Notre métier de banquier est de prêter, à celui qui en a besoin, l'argent qui nous a été confié par des épargnants, c'est-à-dire jouer le rôle d'intermédiaire financier. Notre participation au soutien de l'économie par le crédit suppose que nous puissions garantir aux épargnants la pérennité de leurs dépôts et donc d'apprécier au mieux le risque potentiel de non remboursement.

Nous sommes donc très attentifs à la santé économique des entreprises et leur capacité à rembourser les crédits consentis. A ce titre, nous nous attachons à bien comprendre le métier de l'entreprise et ses besoins de financements, d'investissement et de trésorerie afin d'y apporter au-delà des fonds propres indispensables, les crédits nécessaires.

Nous nous sommes impliqués dans la création de ce mémento car nous pensons que tout ce qui pourra être fait pour prévenir les difficultés d'une entreprise sera bénéfique à l'ensemble des acteurs de notre économie ainsi que notre pratique habituelle le démontre. La participation consensuelle de tous les acteurs de la prévention est un facteur supplémentaire de croire en ce projet.»



Johanna C. expert comptable :

« Nous vivons tous les jours avec les chefs d'entreprise et nous connaissons à la fois les joies et les servitudes qui sont leur lot quotidien. L'accompagnement dans les phases difficiles fait partie des services que doit rendre l'expert-comptable à son client. Celui-ci, véritable chef d'orchestre de son entreprise, doit pouvoir trouver autour de lui l'information et le conseil qui lui sont nécessaires pour continuer à gérer son entreprise.

Participer à la création d'une chaîne qui réunit de façon cohérente l'ensemble des partenaires privés et publics de la prévention des difficultés m'est apparu comme une action importante pour :

- donner une vision simple et cohérente des divers dispositifs ;
- porter un message commun ;
- baliser le chemin à parcourir dans toutes les circonstances y compris les plus difficiles.

Connaître des difficultés est le lot fréquent des entreprises, les traiter le plus tôt possible, aidées par des recommandations et des conseils pertinents, permet d'espérer prendre le chemin de la prospérité retrouvée.

C'est la démarche que je maintiendrai ».

« Diriger c'est gérer, gérer c'est prévoir, prévoir c'est anticiper ! »


lexique
procédures tribunal de commerce
fiches dispositifs
kit de gestion
formations à la gestion
indicateurs à surveiller
conseils pratiques
EN PRATIQUE...

En pratique / 1

DES CONSEILS PRATIQUES

Source : « Guide à destination des chefs d'entreprises pour faciliter leurs relations avec leurs banques » Fiche 6 – Médiation du crédit aux entreprises

La stratégie de l'entreprise

• Bien connaître votre marché et ses acteurs ainsi que votre positionnement au sein de ce marché. Une multitude d'outils d'études de marché est mise à votre disposition sur internet par de nombreux partenaires, elles peuvent vous inspirer.
• Développer des stratégies de court, moyen et si possible long terme (investissement, développement).

L'organisation générale au sein de votre entreprise

• Vérifier l'adéquation de vos ressources humaines avec vos besoins à 2 ans.
• Évaluer les éventuelles embauches (profil, technique) et le mode de rémunération.
• Analyser, le cas échéant avec votre expert-comptable, le statut CDD ou CDI à privilégier pour une embauche éventuelle.
• Clarifier les procédures internes.
• Clarifier les « règles » de l'entreprise (heures d'arrivée, de départ…).
• Établir des fiches de fonctions pour chaque salarié.
• Communiquer avec votre personnel (organisation des réunions d'écoute et d'échange régulières en complément aux réunions légalement obligatoires, DP, CE, CHSCT...).
• Créer une politique d'assurance qualité.

La gestion financière

Assurer une bonne gestion financière de votre entreprise ; établir une cartographie claire de votre situation financière avec l'aide des outils financiers (bilan, comptes prévisionnels, situation de trésorerie, ...).
• Mettre en place un outil de suivi mensuel de la balance clients et des dettes fournisseurs (balance âgée).
• Demander la communication de votre notation auprès de votre/vos banque(s) sur demande écrite (Loi Brunel 2009, art 2), à ce que ces éléments vous soient commentés.
• Rencontrer le directeur d'agence de votre établissement bancaire (s'il n'est pas votre interlocuteur habituel) au moins deux fois par an.

Les relations clients/fournisseurs

Chaque accord contractuel établi avec votre client doit prendre dans la mesure du possible la forme d'un contrat écrit et non seulement oral.
• Assurer, dans la mesure du possible, l'indépendance stratégique de votre TPE.
• Diversifier votre base de clientèle, ne pas être dépendant d'un ou deux gros clients.
• Analyser finement les commandes atypiques (montants très importants, délais très courts).
• Protéger vos inventions. Si vous avez créé un produit ou outil n'existant pas auparavant, protégez ce dernier en le brevetant ou en obtenant un certificat d'utilité (attestation de propriété d'une durée de vie de 6 ans au lieu de 20 ans de durée de vie d'un brevet classique) avant de le partager avec votre/vos client(s).
• Cultiver les relations de confiance avec vos clients/fournisseurs principaux en organisant les réunions régulières au cours de l'année (ex. une réunion par trimestre) afin de faire le point sur vos accords respectifs et échanger sur d'éventuels projets, des évolutions contractuelles et/ou les problèmes rencontrés ou anticipés.
• Ne pas rester seul.
- Contacter d'autres TPE travaillant dans votre secteur d'activité afin de créer un réseau de partenariat.
- Dans la mesure du possible, trouver des synergies et puiser des ressources avec d'autres TPE afin de pouvoir répondre à des appels d'offres plus importants et entrer sur des marchés auxquels vous n'auriez pas accès en agissant seul.

Le plan commercial

• Se faire connaître auprès des clients potentiels (développement d'une stratégie de marketing).
• Avant d'établir un contrat avec un client potentiel, faire la recherche des principales informations sur l'entreprise en question (intégrité, santé financière, relations avec d'autres fournisseurs, informations sur les sites internet).
• Gérer personnellement les comptes clients principaux de votre entreprise.
• Visiter vos clients, communiquer avec eux afin d'établir de bonnes relations.
• Comprendre leurs attentes et savoir si vous êtes en mesure d'y répondre.

La fiscalité

• Demander conseil au moment de la création de la société sur le bon statut fiscal à choisir en fonction de votre objectif, votre âge, vos projections, votre statut familial, …
• Consulter régulièrement vos conseils à tous les stades de la société (y compris lors de la phase de transmission) car la fiscalité comme le droit évolue et qu'en fonction des choix opérés, les charges fiscales peuvent être fortement différentes.

DES INDICATEURS A SURVEILLER

1. Mettre en place les bons indicateurs

Pour observer et surveiller ses environnements
- son marché (clients, fournisseurs, concurrents, nouveaux entrants, produits de substitution)
- modifications légales, réglementaires, sociales et fiscales, projets de travaux,…
- conjoncture économique

Pour comprendre son entreprise
- mettre en place et suivre ses budgets prévisionnels et tableaux de bord
- chiffre d'affaires, marges et charges
- comptes clients, fournisseurs, stocks, production
- investissements
- trésorerie et financements
- indicateurs sociaux

Pour s'entourer et consulter
- expert-comptable et avocat
- banques syndicat professionnel et Chambre consulaire, etc...

2. Surveiller et agir pour anticiper l'apparition de difficultés

Décider et agir
- sur l'activité (gamme de produits, cible clients, fournisseurs, partenariats, communication, organisation, processus)
- sur le financement de l'entreprise (réserves, fonds propres, emprunts, levée de fonds,…)
- sur la structure de l'entreprise ou moyens de production (salariés, locaux, matériels,…)

Etre vigilant sur l'augmentation des dépenses et la baisse des recettes
- dérapage des charges
- problèmes juridiques et fiscaux
- conflits sociaux
- secteur d'activité ou zone géographique en difficulté
- effets de la concurrence
- gêne dans l'activité (par exemple travaux)
- iimpayés clients

Surveiller l'augmentation du besoin en fonds de roulement
- réduction des délais de paiement des fournisseurs
- allongement des délais de paiement des clients
- non maîtrise de la croissance et manque de financement
- gestion des stocks
- augmentation du stock

3. Les raisons qui peuvent impacter la rentabilité et l'équilibre financier

- absence de rigueur de connaissance de formation dans la gestion de l'entreprise
- mésentente entre les responsables ou les associés
- conjoncture économique et législative
- situations accidentelles
- faiblesse des fonds propres
- mauvaise stratégie financière

COMPRENDRE MON ENTREPRISE, QUELLES FORMATIONS SUIVRE ?

SERVICES PROPOSES

Nous vous recommandons de vous adresser à votre chambre consulaire :

La Chambre d'Agriculture de la Haute-Garonne, en tant qu'organisme agrée et certifié en démarche qualité norme AFNOR, réalise plus de 100 formations par an auprès de plus de 800 agriculteurs du département. Parmi ces formations on peut retenir les formations ci-dessous :
- **mon revenu, le comprendre pour l'améliorer**, dont l'objectif est d'améliorer la compétitivité des exploitations par le calcul du coût de production des ateliers, la comparaison des résultats à un groupe et de dégager, avec l'aide des conseillers, les facteurs sur lesquels il est possible d'agir ;
- **analyser le risque financier de son projet d'entreprise**, dont l'objectif est d'être capable, à partir du bilan, d'identifier les leviers à prendre en compte pour piloter son exploitation, d'identifier les risques assurables, les moyens financiers possibles et les différentes garanties exigées ;
- **analyser et comprendre ses résultats comptables**, dont l'objectif est de connaître et de bien comprendre la signification des différents ratios utilisés en gestion afin de réaliser une bonne analyse d'exploitation et d'en assurer le bon fonctionnement économique.

La Chambre de Commerce et d'Industrie de TOULOUSE vous propose des formations « Dirigeants » pour un nouvel élan de votre entreprise.

- **Dirigeants de PME et TPE : maîtrisez le pilotage de votre entreprise**

Métier : DIRIGEANT
Un programme dédié aux dirigeants de PME créé en 1973. Près de 650 dirigeants formés !
Renseignements auprès de Geneviève Fernandez : 05 61 29 46 42
g.fernandez@esc-toulouse.fr

- **Outils de Pilotage de l'Entreprise**

Un programme dédié aux dirigeants de TPE, gérants, directeurs d'unités décentralisées, adjoints de direction, ainsi qu'à des créateurs et repreneurs d'entreprise.
Renseignements auprès de Geneviève Fernandez : 05 61 29 46 42
g.fernandez@esc-toulouse.fr

- **Intelligence Days**

Des journées atypiques à l'hôtel d'Assezat, organisés en partenariat avec l'Association RD.n, qui regroupe les diplômés de Métier Dirigeant et sympathisants.
Renseignements auprès de Geneviève Fernandez : 05 61 29 46 42
g.fernandez@esc-toulouse.fr

Verbatim : "Cela m'a permis de me poser, de lever le nez du guidon, pour réfléchir sur ce que je voulais pour mon entreprise" Témoignage de Jean-Paul.

"C'est la possibilité de retenir l'ensemble de ce que l'on peut apprendre au cours de discussions constructives avec de vrais professionnels" Témoignage de Ludwig.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Haute-Garonne vous propose un catalogue de formations pratiques et utiles pour votre quotidien de chef d'entreprise. Ces formations vous aideront à vous positionner sur de nouveaux marchés et à renforcer vos atouts commerciaux. Elles vous serviront également à prévenir vos éventuelles difficultés.

Vous constatez une baisse de vos carnets de commande, vous vous interrogez sur vos prix, vos marges et voulez assurer la rentabilité de votre travail ?

Les formations proposées par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Haute-Garonne répondent à ces interrogations :

Encaisser vos clients rapidement

Etablir ses prix

Réaliser un devis vendeur

Répondre aux appels d'offre

Réussir sa prospection commerciale

Dynamiser son point de vente

Comprendre un bilan

Si vous êtes artisan, conjoint collaborateur...

La CMA 31 se charge de constituer le dossier de prise en charge financière auprès du conseil régional de la formation.
Reste à votre charge et à acquitter lors de l'inscription 16 € par jour de formation.

Dans tous les cas, contactez notre équipe formation :

Rose-Marie Ottavi : 05 61 10 47 40 - rmottavi@cm-toulouse.fr
Marie-Laure Lacassagne : 05 61 10 47 91 - mllacassagne@cm-toulouse.fr

Adressez vous également à :

L'Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA) auquel vous versez la taxe à la formation professionnelle, en fonction de votre statut de dirigeant non salarié ou dirigeant salarié : celui-ci vous orientera, en fonction de vos besoins, vers les organismes de formation qu'il a référencés.

MON KIT DE GESTION

OUTIL 1 : LE BUDGET

Prévoir la situation de l'entreprise

Anticiper, piloter, corriger, voici ce à quoi tout chef d'entreprise sera confronté dès le démarrage de son entreprise, et tout au long de sa vie, quelle que soit sa taille.
Le dirigeant a constamment besoin de savoir "où il va". Il doit donc anticiper et établir un budget prévisionnel annuel ou pluri annuel.

Les prévisions sont essentielles pour :
- se fixer des objectifs réalistes en termes notamment de chiffre d'affaires ;
- anticiper une montée en charges ;
- anticiper le lancement d'une nouvelle activité ou de nouveaux investissements matériels ou immatériels ;
- anticiper les problèmes de trésorerie ;
- négocier des solutions financières auprès des banques (court terme – découvert - ou moyen terme) ;
- négocier une levée de fonds auprès d'investisseurs ;
- maintenir les performances de l'entreprise…

Le budget permet de fixer le chemin à suivre pour l'année à venir, c'est la traduction chiffrée de la vision globale de l'entreprise.

Le dirigeant s'attachera à réaliser :

- un budget prévisionnel d'exploitation, qui fixera les produits et les charges directement liés à l'activité de l'entreprise : chiffre d'affaires, charges fixes (par exemple salaires, loyers, intérêts d'emprunts…), charges variables (par exemple achats, variation des stocks, …) ;

- un budget prévisionnel d'investissement et de financement, qui définira les ressources dites stables (capitaux propres, capacité d'autofinancement issue de l'exploitation, emprunts…) nécessaires au financement des besoins moyen et long termes de l'entreprise (besoin en fonds de roulement lié à l'exploitation, investissements, remboursement d'emprunts…), afin d'assurer le développement de son activité et sa pérennité.

Un exemple de budget prévisionnel : Exploitation / Investissement et Financement

Budget d'exploitation

	1ère année	2ème année	3ème année
Ventes de marchandises			
Dont CA par produit A, B, C...Z			
Dont CA moyen par client			
Production vendue			
Production stockée			
A - PRODUITS D'EXPLOITATION			
Achats (y compris sous-traitance)			
Variation de stocks			
Charges externes			
1 - Sous-total			
B - VALEUR AJOUTEE = A - 1			
2 - Salaires bruts et rémunération du dirigeant			
3 - Charges sociales			
4 - Impôts et taxes			
C - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION = B - (2 + 3 + 4)			
5 - Dotations aux amortissements, provisions et autres charges			
D - RESULTAT D'EXPLOITATION = C - 5			
6 - Produits financiers			
7 - Intérêts sur emprunts à moyen et long terme			
8 - Agios sur dettes à court terme			
E - RESULTAT NET AVANT IMPÔT = D + 6 - (7 + 8)			
9 - Impôt sur les bénéfices			
F1 - RESULTAT NET APRES IMPOT = E - 9			
F2 - AUTOFINANCEMENT NET = F1 + 5			

Détail des Charges Fixes

- Salaires
- Charges salariales
- Loyers
- Remboursement d'emprunts
- …

Détail des Charges variables liées au volume d'activité

- Achats
- Sous-traitance
- Stocks
- Frais déplacement
- …

Budget d'investissement et de financement

	1ère année	2ème année	3ème année
Besoins (durables)			
Immobilisations (Investissements)			
Matériel			
Salaires R&D			
PI (Licences, Brevets, SF..)			
….			
Besoin en fonds de roulement (BFR)			
Accroissement d'une année à l'autre			
Remboursement d'emprunts à moyen ou long terme			
Total des besoins			
Ressources (durables)			
Capitaux propres			
Capital			
Comptes courants d'associés			
Aides et subventions			
Autofinancement net (capacité d'autofinancement)			
Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)			
Total des ressources			
Ecart annuel= Total Ressources - Total Besoins			
Ecart cumulé = Total Ressources - Total Besoins			

Seules des ressources suffisantes permettront à l'entreprise de couvrir son BFR, de rembourser ses emprunts, de réaliser ses investissements, et d'assurer ainsi son développement et sa pérennité.

OUTIL 2 : LE TABLEAU DE BORD DE GESTION

Source APCE

La capacité d'anticipation requiert en premier lieu une information sur les performances réalisées par l'entreprise en temps réel au moyen d'un tableau de bord.

Le tableau de bord est un outil de mesure des différents aspects de la vie de l'entreprise. Il doit être adapté à la spécificité de l'activité de l'entreprise.

Le tableau de bord permet d'obtenir un constat d'ensemble de l'entreprise.
Il synthétise les points clés de l'activité réalisée et poursuit deux objectifs :

- piloter l'entreprise vers la réalisation de sa performance ;
- prévenir les difficultés en anticipant les solutions possibles.

Il alerte sur les actions correctrices à mettre en place et permet d'actualiser le budget.

L'élaboration et le suivi mensuel de tableaux de bord sont essentiels au dirigeant de l'entreprise. Ceux-ci permettent non seulement de délivrer de précieux indicateurs sur l'activité de l'entreprise mais aussi d'anticiper et de corriger des situations délicates.

Etablir un tableau de bord de gestion

Le tableau de bord s'appuie sur les objectifs fixés au budget. Le premier travail consiste à trouver les indicateurs adaptés à l'entreprise, qui permettront d'en mesurer la performance. Il existe plusieurs catégories d'indicateurs à utiliser en fonction de l'activité de l'entreprise :les indicateurs économiques :

- ils mesurent les résultats et les coûts ;
- les indicateurs physiques : ils traduisent physiquement l'activité et mesurent la qualité, le traitement des commandes, l'approvisionnement, la logistique… ;
- les indicateurs humains : ils mesurent la performance des salariés ;
- les indicateurs de suivi de projets : ils mesurent l'avancée des projets.

En fonction de ce qu'il souhaite mesurer, le chef d'entreprise choisit avec soin ses indicateurs. Ses conseils peuvent l'aider dans la mise en place de son contrôle de gestion.

Sur ce schéma sera construit un ou des tableaux de bord (en fonction de la taille de l'entreprise) dont l'objectif est de mettre en lumière les écarts entre les prévisions (le budget) et la réalité.

Un exemple de tableau de bord

	Mois :			
▪ Indicateurs économiques	**Prévu**	**Réel**	**Ecart (Réel-Prévu)**	**Action correctrice**
CA				
CA par client				
Nombre de clients				
Nombre de nouveaux clients				
CA par famille de produits				
Marge commerciale				
Charges fixes				
Charges variables				
Stock (en valeur)				
▪ Indicateurs physiques	**Prévu**	**Réel**	**Ecart (Réel-Prévu)**	**Action correctrice**
Délais de livraison				
Satisfaction client...				

Le tableau de bord est un outil de mesure, cette mesure permettra de prendre des décisions rapides en tenant compte d'éléments tangibles.

Analyser les écarts

Le tableau de bord met en relief les écarts entre les prévisions et le niveau d'activité réel de l'entreprise.
Dans un premier temps, le chef d'entreprise doit procéder à un diagnostic de ces écarts :
-pourquoi le niveau d'activité de l'entreprise diffère-t-il des objectifs ?
- quelles en sont les raisons ? Les objectifs sont-ils trop élevés par rapport à l'environnement dans lequel l'entreprise évolue ? Des problèmes internes sont-ils apparus ? La conjoncture est-elle mauvaise ?...
Le diagnostic permettra de mettre en œuvre des actions correctrices afin d'améliorer les performances de l'entreprise.

Mettre en place des actions correctrices (analyse des impacts)

L'observation des écarts poste par poste permet de savoir si les objectifs fixés préalablement ont été tenus ou non.
Dans le cas où les objectifs ne sont pas atteints, il faut :
- en comprendre les raisons : un manque d'effort commercial, un nouveau concurrent, une perte de marge...
- mettre en place une ou des actions correctrices afin d'y remédier : accroissement de l’action commerciale, lancement d'une action de communication, diminution des stocks....

OUTIL 3 : LE TABLEAU MENSUEL DES BESOINS EN TRESORERIE

Un suivi mensuel de trésorerie, tant au niveau des encaissements que des décaissements, permet notamment au dirigeant d'anticiper les décisions à négocier vis à vis de ses partenaires bancaires.

	mois 1	mois 2	mois 3	mois 4	mois 5	mois 6	...
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS							
2. ENCAISSEMENTS							
Chiffre d'affaires encaissé							
………..							
Apport en capital							
Apports en comptes courants d'associés							
Emprunts à moyen et long terme							
……….							
A. TOTAL ENCAISSEMENTS							
3. DECAISSEMENTS							
Paiement des achats et sous-traitance							
Loyer							
Assurances							
Fournitures, eau, énergie…							
Autres charges externes							
Salaires bruts							
Charges sociales							
Impôts, taxes et versements assimilés							
Impôts sur les bénéfices							
TVA versée…							
Charges financières							
……...							
Immobilisation (investissements)							
Remboursement d'emprunts							
B. TOTAL DECAISSEMENTS							
4. SOLDE DU MOIS = A-B							
5. SOLDE DE FIN DE MOIS = 1 + 4							

OUTIL 4 : LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT
Définition du BFR - source APCE

Durant tout le cycle de production (stockage matières premières – fabrication – stockage produits finis), l'entreprise a engagé des dépenses. Elle a ainsi effectué une avance de fonds qui ne seront récupérés que lors de la réalisation de la vente des produits.
De plus, l'entreprise devra souvent accorder des délais de paiement à ses clients. L'entreprise devra donc financer :
- son cycle de production ;
- son cycle commercial (crédits clients).

Ce besoin de financement sera atténué par les délais de paiement consentis par les fournisseurs pour l'achat des matières premières, des fournitures et les crédits de différents autres créanciers.

La différence entre les besoins de financement du cycle de production et de commercialisation d'une part, et les ressources apportées par le crédit fournisseurs d'autre part, constitue le besoin en fonds de roulement. Il résulte donc de l'activité de l'entreprise et est spécifique à chaque type de cycle d'exploitation.

Le besoin en fonds de roulement doit donc être considéré comme un investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise. Il doit être financé par des ressources stables - capitaux permanents (fonds propres, subventions et aides, dettes à long et moyen termes).
Il est indispensable de suivre régulièrement l'évolution du besoin en fonds de roulement de l'entreprise, et ses différentes composantes :
- crédit client ;
- niveau des stocks ;
- crédit fournisseur ;
- dettes fiscales et sociales.

Calcul du BFR	Année 1	Année 2	Année 3
RESSOURCES ● Fournisseurs TTC (encours moyen) ● Acomptes clients (encours moyen - s'il y a lieu)			
1. TOTAL RESSOURCES			
EMPLOIS ● Stock moyen de matières premières ● Stock moyen de produits en cours ● Stock moyen de produits finis ● Total stock HT ● Travaux en cours* HT (s'il y a lieu) ● Clients TTC (encours moyen)			
2. TOTAL EMPLOIS			
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (2 - 1)			

* En cas d'activité de prestations de service, la composante « stock » est à remplacer par le poste « travaux en cours », représentant un volant de charges courantes qui seront en permanence engagées avant de pouvoir facturer.

LES DISPOSITIFS D'INTERVENTIONS

niveau d'intervention

niveau de soutien

liste des dispositifs

ACTION RECOUVREMENT .... EULER HERMES
ASSURANCE SANTÉ ENTREPRISE .... EXPERTS COMPTABLES
COTATION DES ENTREPRISES .... BANQUE DE FRANCE
ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ
SERVICE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN HAUTE-GARONNE .... CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT
CELLULE DE SOUTIEN CGPME31
CELLULE DE PRÉVENTION .... CCI TOULOUSE
COMMISSION FINANCEMENT DES ENTREPRISES .... MEDEF 31
COMITÉ D'ORIENTATION / CELLULE DE CRISE
ET DE VEILLE .... CHAMBRE D'AGRICULTURE
CONNAÎTRE L'ÉVALUATION SUR MON
ENTREPRISE .... EULER HERMES
CONNAÎTRE MON ÉVALUATION "COFACE" .... COFACE
CONSULTATION GRATUITE .... ORDRE DES AVOCATS
DÉTECTION ET ACCOMPAGNEMENT DES
ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ .... DIRECCTE
INFORMATION .... UPA 31
MÉDIATION DU CRÉDIT .... BANQUE DE FRANCE
PRESTATION GEODE .... BANQUE DE FRANCE
PRÊT TRÉSORERIE TPE .... EXPERTS COMPTABLES
ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ PAR UN
AMÉNAGEMENT SPÉCIAL POUR FORMULER DIRECTEMENT UNE
DEMANDE DE DÉLAIS DE PAIEMENT .... URSSAF MIDI-PYRÉNÉES
ACCOMPAGNEMENT DES MUTATIONS
INDUSTRIELLES .... RÉGION MIDI-PYRÉNÉES
ACTION SOCIALE .... RSI MIDI-PYRÉNÉES
AFFACTURAGE & CAP REBOND .... GE CAPITAL FACTOFRANCE
CHAMBRE DE PRÉVENTION .... TRIBUNAL DE COMMERCE DE TOULOUSE
CHÔMAGE PARTIEL – FINANCEMENT .... DIRECCTE
CODEFI ET CIRI .... DIRECTION RÉGIONALE DES FINANCES
PUBLIQUES DE MIDI-PYRÉNÉES ET DE LA HAUTE-GARONNE
CCSF : COMMISSION DES CHEFS DE SERVICES FINANCIERS .... DRFIP
DÉLIVRANCE DE CAUTIONS ET GARANTIES .... EULER HERMES
SOUTIEN AUX ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS
DISPOSITIFS D'INFORMATION .... PÔLE EMPLOI
SERVICE ENTREPRISE ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE .... DIR MIDI-PYRÉNÉES CAISSE DES DÉPÔTS
.... COMITÉ DES BANQUES MIDI-PYRÉNÉES
"ASSURANCES GARANTIES PUBLIQUES, GÉRÉES PAR COFACE POUR
LE COMPTE DE L'ÉTAT" .... COFACE
COUVERTURE DU POSTE CLIENTS .... EULER HERMES
GAMME PRODUITS ASSURANCE CRÉDIT COFACE .... COFACE
GARANTIE DE PRÊTS BANCAIRES : FONDS DE GARANTIE RENFORCEMENT
DE LA TRÉSORERIE –CROISSANCE COMPÉTITIVITÉ ET EMPLOI (RT CCE) .... BPIFRANCE

EULER HERMES

ACTION RECOUVREMENT

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Permettre aux entreprises de bénéficier du savoir-faire d'EULER HERMES dans ce domaine : une gestion des dossiers au cas par cas en lien avec des huissiers et avocats sélectionnés.

Toute entreprise en B to B.

SERVICES PROPOSES

Recouvrement.

COMMENT PROCEDER

Contact avec notre agence de recouvrement basée à Montpellier.

Responsable Agence Recouvrement Montpellier.

Marion Ravanel : 04 67 99 88 01 - marion.ravanel@eulerhermes.com

EXPERTS COMPTABLES

ASSURANCE SANTÉ ENTREPRISE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Favoriser le recours aux dispositifs de prévention des difficultés.

Toute entreprise immatriculée.

SERVICES PROPOSES

Financer les honoraires des experts de crise, dont ceux de l'expert-comptable et de l'avocat de l'entreprise, mandataire ad hoc, conciliateur.

6 compagnies d'assurance ont souscrit à ce dispositif.

COMMENT PROCEDER

Se connecter sur le site de l'ordre dédié à la prévention des difficultés des entreprises

www.entrepriseprevention.com

BANQUE DE FRANCE

COTATION DES ENTREPRISES

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Objectifs : exprimer, à travers une méthode reconnue et une référence commune, une appréciation globale sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de trois ans.

Bénéficiaires : tout chef d'entreprise, artisan, commerçant, profession libérale, entrepreneur individuel, repreneur ou créateur d'entreprise.

SERVICES PROPOSES

Attribuer de façon synthétique une cotation à partir de l'ensemble des informations économiques et financières recueillies. La cotation est fondée sur des éléments objectifs portant sur tous les aspects de la vie de l'entreprise. Elle offre au dirigeant un regard extérieur qui positionne son entreprise sur une échelle de risques établie suivant des normes européennes et utilisée par la profession bancaire.

Dialoguer avec un analyste financier de la Banque de France afin notamment de mieux aborder les relations avec les établissements de crédit.

NB : La cotation fait l'objet d'une communication gratuite et synthétique aux représentants légaux d'une entreprise.

COMMENT PROCEDER

Adresser les comptes de l'entreprise à la Banque de France

Solliciter un entretien avec un analyste financier de la Banque de France.

Contact :

Banque de France – Service des Entreprises 4 rue Deville 31000 Toulouse :

05 61 61 35 35 - toulouse.entreprises@banque-france.fr

CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE HAUTE-GARONNE

ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ
SERVICE DÉVELOPPEMENT ECONOMIQUE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Apporter en toute confidentialité :

- un diagnostic de l'entreprise en difficulté ;
- une orientation sur la mise en place de mesures les mieux adaptées à la situation constatée.

Inscrits au Répertoire des Métiers de Haute-Garonne rencontrant des difficultés financières, fiscales, sociales, relationnelles avec sa banque.

SERVICES PROPOSES

Recenser et évaluer l'ampleur des difficultés économiques et financières rencontrées au vu d'un questionnaire posant la situation de l'entreprise et des derniers documents comptables.

Poser les conditions de viabilité de l'entreprise face à ses difficultés, avec, selon les situations, la réalisation d'une étude prévisionnelle.

Orienter le chef d'entreprise vers les voies de résolution les plus appropriées à sa situation, en vue d'initier une médiation auprès des partenaires de l'entreprise ou, en cas de cessation de paiement avérée, informer sur les démarches à entreprendre.

COMMENT PROCEDER

Solliciter le dispositif à tout moment de la vie de l'entreprise.
Sur demande de RDV uniquement, après réception de la fiche de suivi entreprise posant le bilan des difficultés rencontrées.

Jean-Claude Ginières,
Conseil en entreprise au Service Développement Economique
05 61 10 47 17 - jcginieres@cm-toulouse.fr

CGPME 31

CELLULE DE SOUTIEN

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Informer sur tous les dispositifs d'accompagnement existants.

Accompagner notre adhérent dans sa démarche de négociation d'étalement de ses dettes fiscales et sociales

Aider l'adhérent dans sa relation avec sa ou ses banques (maintien de ses financements)

Conseiller l'adhérent sur la mise en place des outils d'aide au pilotage de son entreprise tels que budget et tableaux de bord

Bénéficiaires : Adhérents CGPME 31

SERVICES PROPOSES

Information, conseil, accompagnement.

Appui à étalement des dettes.

COMMENT PROCEDER

Contacter le secrétariat de CGPME :

05 62 26 75 13 - contact@cgpme31.fr

CCI Toulouse

CELLULE DE PREVENTION

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Un conseiller CCI en lien avec le Comité d'Aide et de Prévention des Entreprises en Difficulté (COPREDI), composé d'un magistrat du Tribunal de Commerce, d'un représentant de la Banque de France, d'un représentant de la Trésorerie générale et de deux représentants de la CCI de Toulouse, est à votre écoute en toute confidentialité.

Toute entreprise rencontrant des difficultés.

SERVICES PROPOSES

Assurer le diagnostic des difficultés en présentiel ou par téléphone, émettre des préconisations validées par le COPREDI, orienter vers les bons interlocuteurs.

Accompagner l'entreprise (sur plusieurs mois) dans la mise en œuvre des préconisations, surveiller les effets dominos possibles.

COMMENT PROCEDER

Demande de rendez-vous par téléphone : 05 62 57 66 15

Contact : n.vieu@toulouse.cci.fr 05 61 33 66 58

MEDEF 31

COMMISSION FINANCEMENT DES ENTREPRISES

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Adhérents MEDEF 31.

SERVICES PROPOSES

Un support au Dirigeant souhaitant mieux appréhender les différentes solutions de financement pouvant répondre à sa problématique, sans parti pris commercial sur les solutions envisageables.

Le partage d'expérience sur le financement entre Dirigeants d'entreprises.

Des points d'accès dédiés selon les réseaux de financement.

COMMENT PROCEDER

Bruno Blanc-Fontenille, Président de la Commission Financement
b.blanc-fontenille@igrec.fr



CHAMBRE D'AGRICULTURE

COMITÉ D'ORIENTATION
CELLULE DE CRISE ET DE VEILLE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Détecter le plus précocement possible les agriculteurs en difficultés.

Animer la cellule de crise et de veille ainsi que le partenariat entre les 12 organismes professionnels signataires d'une charte afin d'aider au mieux les agriculteurs concernés.

Ce dispositif s'adresse aux agriculteurs fragilisés ou en difficultés.

SERVICES PROPOSES

Repérer et anticiper les situations difficiles des entreprises agricoles, afin d'éviter des pertes économiques et humaines du secteur (plateforme téléphonique).

Conseiller, informer et accompagner les exploitants fragilisés dans leur recherche de solutions.

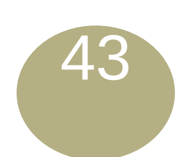
Coordonner les différents intervenants pour proposer un accompagnement efficace.

COMMENT PROCEDER

Gratuit et confidentiel.

Contacter la plateforme téléphonique le plus tôt possible :

05 61 10 43 00 - celine.gauthier@haute-garonne.chambagri.fr



EULER
HERMES

CONNAITRE L'ÉVALUATION SUR MON ENTREPRISE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Toute entreprise.

SERVICES PROPOSES

Toute entreprise peut connaitre l'évaluation qu'EULER HERMES fait de sa propre signature.

Possibilité de consulter sa note et une fourchette de garanties qu'EULER HERMES porte sur l'entreprise.

Possibilité d'être alerté de tout changement.

COMMENT PROCEDER

Inscription sur le site infoacheteurs.eulerhermes.com

Possibilité d'échanger ou communiquer des éléments complémentaires via le site ou auprès de la délégation locale de Toulouse : 05 61 11 17 50



COFACE

CONNAITRE MON ÉVALUATION “COFACE”

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Toute entreprise française qui souhaite connaitre notre évaluation du risque.

Toute entreprise française sur laquelle nous avons des garanties en vigueur pour l'analyse financière.

SERVICES PROPOSES

Communiquer à toute entreprise française sur laquelle nous avons des garanties en vigueur, gratuitement et sur simple demande, l'évaluation du risque faite par Coface (son score @rating et son avis de crédit @rating).

Analyser en toute confidentialité toute information financière transmise par une société française sur laquelle nous avons garanties en vigueur ; en cas d'évolution de notre évaluation suite à ces informations transmises, nous lui communiquerons la nouvelle évaluation Coface.

COMMENT PROCEDER

Obtenir mon évaluation COFACE.

A tout moment, mais le contact se fait le plus souvent suite aux évènements suivants :

- l'entreprise a connaissance de notre position restrictive sur elle-même, alors qu'elle a besoin de développer son courant d'affaires avec notre assuré ;

- l'entreprise connait des changements majeurs pouvant influencer sa notation. L'entreprise souhaite mettre à jour annuellement ses informations vis-à-vis de ses partenaires banquiers et assureurs ;

Formulaire : coface.fr/servicesenligne/connaitremonévaluationcoface.

Connaître l’évaluation COFACE d’une entreprise.

Nous communiquer ses données financières. L'entreprise doit utiliser l'adresse bilans@coface.com ou nous l'envoyer par courrier à l'adresse postale : CoFace - Direction de l'information.

5, esplanade Caffarelli 31000 Toulouse

ORDRE DES AVOCATS

CONSULTATION GRATUITE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Propose un rendez-vous avec un avocat compétent en matière de procédure collective.

Toute entreprise concernée.

SERVICES PROPOSES

Une consultation gratuite donnée par un avocat compétent en matière de procédures collectives au vue d'une liste arrêtée par l'ordre des avocats.

COMMENT PROCEDER

Prendre contact avec l'ordre des avocats par téléphone :

05 61 14 91 50

NIVEAU DE SOUTIEN : INFORMATION/CONSEIL/ACCOMPAGNEMENT

NIVEAU D'INTERVENTION :



DÉTECTION ET ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Détecter les entreprises vulnérables le plus en amont possible.

Accompagner les entreprises en difficulté.

Cibles : entreprises de taille intermédiaire, PME, TPE.

SERVICES PROPOSES

Dialogue avec les dirigeants et identification des problématiques des entreprises.

Orientation vers les dispositifs d'aide et partenaires existants.

Accompagnement dans la réflexion sur le positionnement stratégique de l'entreprise et apport d'éléments d'appréciation sur les filières stratégiques de la région et leurs enjeux.

Mobilisation d'outils ponctuels (Reactiv' PME/Reactiv'RH) selon la typologie des problèmes de l'entreprise?

Conseil et orientation sur les problématiques de GPEC.

Accompagnement des Plan de Sauvegarde de l'Emploi et des conventions de revitalisation.

COMMENT PROCEDER

Contact de proximité avec les unités territoriales de la DIRECCTE implantée dans chaque département (cf http://www.midi-pyrenees.direccte.gouv.fr)

Cellule de suivi du tissu industriel de la DIRECCTE :

Marie-Christine Delhom : 05-62-89-83-89

marie-christine.delhom@direccte.gouv.fr

UPA 31

INFORMATION

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Adhérents UPA 31.

SERVICES PROPOSES

Orientation vers la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour accompagnement.

COMMENT PROCEDER

Denis Beauvais, Secrétaire Général
upa.31@wanadoo.fr



MEDIATION DU CREDIT

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Objectifs : Accompagner les entreprises qui rencontrent des difficultés de financement, d'assurance crédit ou du fait de leur fonds propres.

Bénéficiaires : Toutes les entreprises (créateur, repreneur, profession libérale, entrepreneur individuel, artisan, commerçant, auto entrepreneur).

SERVICES PROPOSES

Examiner la situation de chaque entreprise de manière concrète.

Rapprocher des positions divergentes.

Proposer des solutions pragmatiques, concrètes et adaptées dans le cadre d'un processus qui se veut aussi rapide que possible, et à titre totalement gracieux.

Dans le respect des règles de confidentialité et du secret bancaire.

NB : Le médiateur du crédit peut proposer une orientation du dossier à la plateforme « Appui PME » (dont la Banque de France est partenaire) pour les entreprises en recherche de fonds propres.

COMMENT PROCEDER

Remplir un dossier de saisine en ligne :
www.mediateurducredit.fr ou n° AZUR : 0810 00 12 10

Solliciter un RDV avec le médiateur départemental : mediateur.credit.31@banque-france.fr

NB : L'entreprise peut se faire accompagner dans sa démarche par un tiers de confiance (réseaux consulaires, organisations patronales et socioprofessionnelles, experts comptables…).

BANQUE DE FRANCE

PRESTATION GEODE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Objectifs : Accompagner, à travers un suivi personnalisé, le chef d'entreprise dans sa réflexion sur ses orientations de gestion en s'appuyant notamment sur les références du secteur d'activité.

Bénéficiaires : entreprises industrielles, du commerce, des services et du BTP.

SERVICES PROPOSES

Réalisation d'un diagnostic économique et financier (identification des points forts et points faibles).

Analyse de l'impact financier des choix opérés sur les performances économiques et les équilibres financiers (élaboration de scénarios prévisionnels inter actifs).

Remise d'un rapport de synthèse qui constitue un outil de pilotage et de communication.

COMMENT PROCEDER

Solliciter un analyste de la Banque de France pour une étude de faisabilité et un devis de la prestation.

Contact : 05 61 61 36 15 - sylvie.rouy@banque-france.fr

EXPERTS COMPTABLES

PRÊT TRÉSORERIE TPE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Favoriser l'accès des TPE/PME à des financements de moins de 25 000 € à moyen terme (3, 5 ou 7 ans).

TPE - PME < 20 salariés.

SERVICES PROPOSES

Le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables a mis en place des actions concrètes pour favoriser l'accès des TPE/PME à des financements de moins de 25 000 € à moyen terme (3, 5 ou 7 ans) demandés par les TPE et PME de moins de 20 salariés. Cette initiative vise à conforter l'entreprise et le banquier dans le montage du dossier de financement.

L'assurance modérée apportée par l'expert-comptable est un vecteur de confiance supplémentaire pour trouver les financements adaptés.

COMMENT PROCEDER

Prendre contact à tout moment avec son expert-comptable.
Dossier disponible en téléchargement sur la plate-forme.
www.financement-tpe-pme.com

URSSAF Midi-Pyrénées

ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ PAR UN AMÉNAGEMENT SPÉCIAL POUR FORMULER DIRECTEMENT UNE DEMANDE DE DÉLAIS DE PAIEMENT

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Permettre aux cotisants (travailleurs indépendants, employeurs personnes physiques et sociétés commerciales) de gérer des difficultés de trésorerie passagères lors de l'échéance des cotisations.

Personnes physiques ou morales immatriculées auprès de l'URSSAF et redevables de cotisations et majorations de retard.

SERVICES PROPOSES

Possibilité de mise en place de délais de paiement pour les cotisations sociales recouvrées par l'URSSAF sur demande motivée et dans le cadre des dispositions légales et règlementaires en vigueur. Ainsi, toute demande ne peut concerner qu'une cotisation déclarée et suppose pour les employeurs le paiement préalable des cotisations salariales.

L'octroi de délais de paiement n'interrompt pas le calcul des majorations de retard. Celles-ci sauf cas de circonstances exceptionnelles ne sont susceptibles que d'une réduction après que l'intégralité des cotisations ait été payée.

COMMENT PROCEDER

FORMULER UNE DEMANDE PAR INTERNET

Ou rédiger une demande de délais de paiement ou de remises de majorations de retard sur :

www.urssaf.fr/entreprises-en-difficulté

39 57 du lundi au vendredi de 8h à 18h30

NIVEAU DE SOUTIEN :
INFORMATION/CONSEIL/ACCOMPAGNEMENT

NIVEAU D'INTERVENTION :
AIDE-SUBVENTION/CAPITAL/GARANTIE

REGION
MIDI-PYRENEES

ACCOMPAGNEMENT DES MUTATIONS INDUSTRIELLES

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Le dispositif vise en premier lieu à anticiper les mutations auxquelles peuvent être confrontées les entreprises en apportant les outils nécessaires au financement des actions correctrices nécessaires (réflexion stratégique, investissement, consolidation financière), en second lieu à apporter des solutions de recapitalisation en cas de difficulté avérée.

Toute entreprise industrielle, artisanale de production ou de service à l'industrie de haut niveau technologique.

SERVICES PROPOSES

Détection des entreprises confrontées à des situations de mutation (marché, organisation, etc.) ou de fragilité en liaison avec les comités techniques de suivi départementaux du SRDE (réunis tous les 2 mois).

Financement d'une aide au CONSEIL STRATEGIQUE.

Financement des investissements matériels, immatériels et immobiliers nécessaires à la réorientation stratégique avec les Contrats d'appui par voie de subvention ou d'avance remboursable.

Soutien à l'accès aux financements bancaires via le FONDS REGIONAL DE GARANTIE Région /Oséo ou le FONDS REGIONAL DE GARANTIE ARTISANAT.

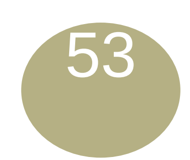
Soutien aux besoins de Haut de Bilan via les Prêts Participatifs de Développement .

Appui à la Recherche de repreneurs d'entreprises ou de nouveaux investisseurs via Midi-Pyrénées Expansion.

Intervention sous forme de Capital Risque dans la structure de reprise via Midi Pyrénées Croissance.

COMMENT PROCEDER

Région Midi-Pyrénées - Direction de l'Action Economique et de l'Innovation :
05 61 33 57 45



RSI
Midi-Pyrénées

ACTION SOCIALE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Venir en aide aux travailleurs indépendants en difficulté, dans l'incapacité momentanée de faire face à leurs obligations en matière de cotisations sociales par l'octroi d'une aide financière non récupérable.

Travailleurs indépendants (artisans ou commerçants) en activité.

SERVICES PROPOSES

Accueil et point de situation : révision de l'assiette de cotisation, délais de paiement et/ou aides financières.
Le plus tôt possible, pour éviter l'effet « boule de neige ».

COMMENT PROCEDER

Contact : www.rsi.fr/Nous contacter

Horaire d'ouverture au public : de 8 h à 16 h
11 rue de la Tuilerie - BP13801- 31138 BALMA
RSI cotisations : 05 61 61 68 68 choix 1
Centre de Paiement RSI : 0821 08 60 20

Marie-Thérèse Perez, responsable du service Action Sociale :
05 61 61 68. 32 marie-therese.perez@midipyrenees.rsi.fr

GE CAPITAL FACTOFRANCE

AFFACTURAGE & CAP REBOND

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Financer le BFR par le financement des factures.

Sécuriser et pérenniser la trésorerie grâce à un financement dé-corrélé de la situation financière du bénéficiaire.

Toutes PME (à partir de 1,2 M€ de CA) ou ETI ayant une clientèle de professionnels et concédant des délais de paiements.

Quelle que soit la situation financière de la société (toutes cotation BDF, très forte croissance, retards de paiements, médiation en cours, procédures judiciaires, ..)

SERVICES PROPOSES

L'affacturage intègre :

- le financement : financement jusqu'à 90 % du montant TTC des factures cédées sans plafond ;
- le recouvrement et la gestion du poste clients : relance amiable et contentieuse des factures cédées, gestion des encaissements et de la comptabilité clients (imputation, lettrage) ;
- l'assurance-crédit : garantie du risque d'insolvabilité du client final jusqu'à 100 % du montant TTC des factures cédées ;
- le financements de types confidentiels, selon étude de faisabilité.

Possibilité de souscrire tout ou partie des services proposés. L'ensemble de l'offre est tarifée en fonction des services souscrits et de critères tels que le chiffre d'affaires confié, le nombre de factures et de clients.

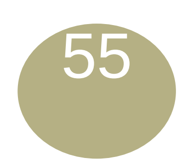
COMMENT PROCEDER

Sur simple appel pour s'assurer de la faisabilité du dossier. S'en suit un RDV avec l'ingénieur commercial GE Factofrance en charge de la construction de l'offre et du montage du dossier.

Claude.richard@ge.com, ingénieur d'affaires : 05 34 60 48 90

Damien.queille@ge.com, directeur régional

Cedric.turquois@ge.com, ingénieur d'affaires



TRIBUNAL DE COMMERCE DE TOULOUSE

CHAMBRE DE PRÉVENTION

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Prévenir les difficultés des entreprises / Proposer des procédures amiables et confidentielles (Mandat ad hoc, conciliation).

Ce dispositif s'adresse aux inscrits au RCS ou au Registre des Métiers du Département 31.

SERVICES PROPOSES

Un entretien gratuit avec 4 juges dédiés.

Ce dispositif est confidentiel.

COMMENT PROCEDER

Entretiens avec RDV

Contacter : 05 61 23 38 16 - presidence.tc@greffe-tc-toulouse.fr

Sans RDV le mercredi matin de 9h à 12h, 5 rue du Prieuré à Toulouse.

DIRECCTE

CHÔMAGE PARTIEL - FINANCEMENT

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Indemniser l'employeur qui décide de réduire la durée du travail pour faire face à des baisses d'activité conjoncturelles afin de sauvegarder l'emploi et les compétences.

Toutes entreprises sauf les entreprises individuelles et les exploitants agricoles.

SERVICES PROPOSES

L'employeur s'engage à verser au moins 60% de leur rémunération horaire habituelle aux salariés, sauf accord collectif plus favorable.

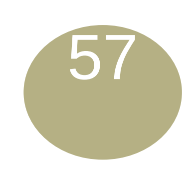
Le montant de l'allocation spécifique versée par l'état à l'entreprise est variable selon le nombre de salariés.

Sous certaines conditions d'engagement de maintien de l'emploi et d'actions de formations, le taux d'indemnisation peut être augmenté dans le cadre du dispositif d'activité partielle de longue durée (APLD).

COMMENT PROCEDER

Contacter l'unité territoriale de la DIRECCTE dans le département concerné le plus tôt possible.

Contacts des unités territoriales disponibles sur le site de la DIRECCTE :
http://www.midi-pyrenees.direccte.gouv.fr



DIRECTION REGIONALE DES FINANCES PUBLIQUES DE MIDI-PYRENEES ET DE LA HAUTE GARONNE

CODEFI et CIRI

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Si vous rencontrez des problèmes structurels : Vous rencontrez des difficultés de nature à remettre en cause la structure ou l'organisation de votre entreprise ?

Vous pouvez saisir :

- le comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI), si votre entreprise emploie moins de 400 salariés ;
- le comité interministériel de restructuration industrielle (CIRI), si votre entreprise emploie 400 salariés ou plus.

SERVICES PROPOSES

Le CODEFI et le CIRI aident les entreprises en difficulté à trouver des solutions pour assurer leur pérennité et leur développement. Pour cela, ils rassemblent toutes les administrations concernées et assurent une fonction de médiateur entre l'entreprise, ses partenaires et ses créanciers publics et privés. Ils peuvent ainsi accompagner les négociations en vue de la restructuration d'une entreprise, ou de l'arrivée d'un nouvel investisseur.

Le CODEFI, équivalent du CIRI au niveau départemental, est votre interlocuteur de proximité. Il a une mission d'accueil, d'orientation et de détection des entreprises en difficulté.

Le CODEFI et le CIRI peuvent notamment proposer :

- un audit commercial, industriel ou financier de votre société ;
- l'octroi d'un prêt de restructuration du Fonds de Développement Economique et Social (FDES) sous certaines conditions ;
- des délais de paiements pour vos dettes fiscales, sociales et douanières en vous orientant vers la commission des chefs des services financiers (CCSF).

COMMENT PROCEDER

Le CODEFI est une structure départementale présidée par le Préfet.
Le secrétariat permanent est assuré par la direction départementale desfinances publiques (DDFiP) dont dépend le siège social de votre entreprise. Secrétariat du CODEFI :
Direction régionale des finances publiques - Place Occitane - 31000 Toulouse :

05 61 26 56 28 - 05 61 26 56 40
raphael.gautier@dgfip.finances.gouv.fr - nelly.bru@dgfip.finances.gouv.fr

Le CIRI est une structure nationale présidée par le Directeur Général du Trésor.
Son secrétariat général peut être contacté sans formalisme particulier au 01 44 87 72 58 ou à l'adresse : ciri@dgtresor.gouv.fr.

NIVEAU DE SOUTIEN : CONSEIL/ACCOMPAGNEMENT

NIVEAU D'INTERVENTION : ÉTALEMENT-REMISE DE DETTE

D R FiP

CCSF : COMMISSION DES CHEFS DE SERVICES FINANCIERS

DIRECTION REGIONALE DES FINANCES PUBLIQUES DE MIDI-PYRENEES ET DE LA HAUTE GARONNE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Si vous rencontrez des problèmes conjoncturels.
Si vous n'avez pas pu régler une échéance fiscale ou sociale et que vous avez besoin de délais de paiement,
Vous pouvez saisir la commission des chefs des services financiers (CCSF).

Pour être éligible au dispositif, votre entreprise doit être à jour :
- dans le dépôt de ses déclarations
- et dans le paiement de la part salariale de ses cotisations de sécurité sociale.

SERVICES PROPOSES

La CCSF est un guichet unique auprès duquel votre entreprise peut solliciter, en toute confidentialité, des délais de paiements pour ses dettes fiscales (TVA , impôt sur les sociétés, contribution économique territoriale,…), sociales (part patronale des cotisations sociales, RSI,...) et douanières.

L'octroi d'un plan CCSF et le respect de l'échéancier entraîne la suspension des poursuites.

A l'issue du plan, les créanciers publics pourront vous accorder, sous conditions, une remise partielle des accessoires : majorations, pénalités, frais de poursuite…

Toute entreprise bénéficiant de délais de paiement doit respecter les conditions du plan accordé par la CCSF (reprise du paiement de ses obligations fiscales et sociales courantes notamment) sous peine de dénonciation de cet échéancier.

COMMENT PROCEDER

UN DOSSIER SIMPLE À CONSTITUER, trois pages à remplir et les pièces suivantes à joindre :
- une attestation justifiant de vos difficultés financières ;
- une attestation sur l'honneur justifiant le paiement de la part salariale des cotisations de sécurité sociale ;
- un état actuel de la trésorerie ;
- un prévisionnel de chiffre d'affaires hors taxes et de trésorerie ;
- le dernier bilan clos et le montant du chiffre d'affaires hors taxes réalisé depuis le 1er janvier de l'année en cours.

Ce dossier est à remettre au secrétaire permanent de la CCSF qui peut vous recevoir si vous le souhaitez : Direction Départementale des Finances Publiques dont dépend le siège social de votre entreprise : Direction Régionale des Finances Publiques - Place Occitane - 31000 Toulouse -

Raphaël Gautier, chargé de mission 05 61 26 56 28 raphael.gautier@dgfip.finances.gouv.fr
Nelly Bru, chargée de mission 05 61 26 56 40 nelly.bru@dgfip.finances.gouv.fr



DÉLIVRANCE DE CAUTIONS ET GARANTIES

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Toute entreprise évoluant dans les secteurs suivants :

Industrie, BTP, Agroalimentaire, Transitaire/Importateur/Exportateur, Travail temporaire.

SERVICES PROPOSES

Accompagner les entreprises dans le cadre de leurs marchés.

Type de cautions : Marché (RG, Acompte, Bonne fin), Agroalimentaire, Interim, Douane, Environnementale, Primeurs.

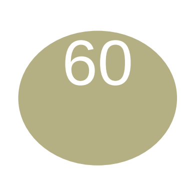
COMMENT PROCEDER

Contacter l'équipe Caution.

Gilles Goaoc : gilles.goaoc@eulerhermes.com 01 84 11 49 44

Olivier Hernandez : olivier.hernandez@eulerhermes.com 01 84 11 40 77

Stéphane Fauré : stephane.faure@eulerhermes.com 01 84 11 45 16





POLE EMPLOI

SOUTIEN AUX ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS DISPOSITIFS D'INFORMATION

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Toutes les entreprises qui nous sollicitent ou concernées par les plans d'action internes ou les plans d'action inscrits dans le cadre des travaux des SPED ou de la convention régionale entre l'Etat et Pôle Emploi, ainsi que dans le cadre des conventions partenariales (CCI, Conseil régional, Fédérations et branches professionnelles...)

De même toutes les entreprises concernées suite aux travaux des cellules de redressement productif.

SERVICES PROPOSES

Promotion des différents dispositifs : aides et mesures, chômage partiel, promotion des contrats aidés, de l'alternance, mise en place de cellules de soutien, dispositifs d'information ciblés, observatoire régional de l'emploi.

Gratuité totale.

COMMENT PROCEDER

Contacter la Direction Régionale de Pôle Emploi ou les agences de proximité géographique des entreprises.

Pour la direction régionale : francoise.sentilles@pole-emploi.fr

Pour un premier contact institutionnel : 06 18 08 89 36 qui définira les relais opérationnels nécessaires

DIRECTION REGIONALE MIDI-PYRENEES CAISSE DES DÉPÔTS

SERVICE ENTREPRISE ET DÉVELOPPEMENT ECONOMIQUE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Accompagnement des entreprises en recherche de fonds propres.

Entreprises à tout stade de développement.

SERVICES PROPOSES

Accueil, conseil, préparation, accompagnement des entreprises en recherche de fonds propres.

Orientation vers les investisseurs adéquats.

Lien avec les fonds nationaux du Groupe Caisse des Dépôts (FSI, fonds affiliés, fonds CDC Entreprises)

Mobilisation des membres de la Plateforme Appui PME (Région, services de l'Etat, CCI, Banque de France, BPI France)

COMMENT PROCEDER

Le plus en amont possible :

Contacter la Direction régionale de la Caisse des Dépôts

dr.midi-pyrenees@caissedesdepots.fr

Emmanuelle SIRI : Directrice Entreprise et Développement Economique :

05 62 73 61 30

emmanuelle.siri@caissedesdepots.fr

BANQUES DE MIDI-PYRENEES

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Chaque banque possède son dispositif.

SERVICES PROPOSES

1ère étape :

Détection des difficultés au niveau du chargé d'affaires :

Difficultés de trésorerie apparaissant dans le fonctionnement du compte (dépassement d'autorisations, report d'échéances, incidents de paiement…), dégradation de la cotation BDF ou assureur crédit…

Dialogue avec le dirigeant et établissement d'un diagnostic de l'origine des difficultés : conjoncturelles ou structurelles ? Augmentation du BFR ? Pertes avérées ou latentes ?...

Recherche avec le dirigeant de solutions adaptées au diagnostic.

2° Etape :

En cas de difficulté à s'entendre sur une solution adaptée, ou de blocage, le dossier est transmis à un échelon supérieur pour recouvrement amiable et tenter à nouveau de trouver une solution : éventuellement plan d'apurement, passage éventuel en médiation, …

3° Etape :

En cas d'échec de ces négociations, passage au recouvrement judiciaire, voire possibilité de mandat ad hoc.

NB : Ce schéma peut connaître des variantes selon les établissements.

COMMENT PROCEDER

Contact à prendre avec le chargé d'affaires de la banque de l'entreprise.



« ASSURANCES GARANTIES PUBLIQUES, GÉRÉES PAR COFACE POUR LE COMPTE DE L’ÉTAT »

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

La direction des garanties publiques (DGP) gère pour le compte et avec la garantie de l’Etat, des garanties publiques destinées à accompagner et soutenir le développement international des entreprises.

L’offre est composée d’une large gamme de garanties permettant d’assurer des risques, non assurables par le marché privé, au bénéfice des entreprises françaises qui prospectent des marchés, commercialisent des produits et services ou investissent à l’étranger.

Toute entreprise française répondant aux critères d’éligibilité de chaque service (cf : site coface).

SERVICES PROPOSES.

Cinq types de garantie sont proposés selon les besoins de l’entreprise :

1/Assurance prospection. Pour développer un chiffre d’affaires à l’international sans craindre l’échec commercial et avec un soutien financier.

2/ Assurance risque exportateur - préfinancement ou caution. Pour obtenir un crédit de préfinancement ou des cautions.

3/ Assurance change. Pour négocier en devises sans subir le risque de change.

4/ Assurance-crédit export. Pour protéger l’exécution et le paiement du contrat d’exportation.

5/ Assurance investissement. Pour investir à l’étranger sans craindre les risques politiques.

COMMENT PROCEDER

Site Coface : coface.fr / garanties publiques.

garantiespubliques@coface.com

Contact régional : Emmanuel Roubenne :

06 24 70 80 67 - emmanuel_roubenne@coface.com



COUVERTURE DU POSTE CLIENTS

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Couvrir l'entreprise contre le risque d'insolvabilité de ses clients.

Toute entreprise.

SERVICES PROPOSES

Prévention : bénéficier du réseau de délégations régionales qui rencontrent et contactent vos clients pour connaitre leur situation financière.

Recouvrement : recouvrement de vos créances garanties ou non par nos soins ou, si besoin, par notre réseau d'huissiers ou d'avocats.

Indemnisation de vos créances commerciales garanties.

COMMENT PROCEDER

Contacter notre bureau de Toulouse.

N. Casset : 06 30 32 04 09

nicolas.casset@eulerhermes.com

COFACE

GAMME PRODUITS ASSURANCE CREDIT COFACE

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

L'assurance-crédit aide les entreprises à gérer les crédits qu'elles accordent à leurs clients et à les protéger contre leurs risques de défaillances. Pour répondre aux besoins les plus spécifiques, Coface propose plusieurs offres de garanties qui peuvent être combinées entre elles.

Toute entreprise française et étrangère.

SERVICES PROPOSES

Garanties du courant d'affaires : Coface propose à toutes les entreprises, quels que soient leur taille, leur secteur d'activité, leur nationalité et leur pays d'implantation, de garantir leur courant d'affaires en France et à l'international.

Garanties des pertes exceptionnelles : Coface propose une solution aux entreprises qui cherchent à se protéger uniquement contre des pertes majeures dues à la défaillance inattendue de clients importants.

Garanties d'opérations complexe : En parallèle de la protection du courant d'affaires, des garanties sont proposées pour couvrir une ou plusieurs opérations ponctuelles ou complexes.

COMMENT PROCEDER

A tout moment en fonction des politiques de développement de l'entreprise ou de l'évolution du contexte économique national et international.

Sur demande de RDV auprès de la Direction Interrégionale SUD OUEST
05 34 45 22 10 - nelly_barthe-rochefort@coface.com

BPI FRANCE

GARANTIE DE PRÊTS BANCAIRES : FONDS DE GARANTIE RENFORCEMENT DE LA TRÉSORERIE - CROISSANCE COMPÉTITIVITÉ ET EMPLOI (RT CCE)

OBJECTIFS et BENEFICIAIRES

Garantir les opérations de renforcement de la structure financière des entreprises, par octroi de nouveaux crédits ou par consolidation en moyen terme des concours bancaires à court terme.

Entreprises (TPE et PME) quelle que soit leur date de création, saines et viables, rencontrant ou susceptibles de rencontrer des difficultés de trésorerie conjoncturelles.

Les ETI ne sont pas éligibles.

SERVICES PROPOSES

Garantie de prêts bancaires d'une durée minimum de 2 ans et maximum de 7 ans ; la durée pourra être portée à 15 ans maximum en cas de cession bail immobilière.Commission due par l'entreprise (en % de l'encours du crédit, prélevée en 1 seule fois après décaissement) = 0,93 % l'an si quotité de 70 %, 0,67 % l'an si quotité de 50%.

COMMENT PROCEDER

Demande présentée à OSEO par les banques après acceptation du dossier par leur Comité de Crédit.

Demande à formuler auprès des banques qui adressent le dossier à OSEO.

Christine Busque : 05 61 11 52 08 christine.busque@oseo.fr

Annie Chanrteloube Lambert : 05 61 11 52 29 annie.chanteloubelambert@oseo.fr

LES PROCEDURES AMIABLES ET COLLECTIVES DU TRIBUNAL DE COMMERCE

	Deux procédures amiables		Trois procédures collectives		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Les procédures amiables et collectives	MANDAT AD HOC Pratique prétorienne, consacrée par la Loi du 10/06/1994	CONCILIATION Lois de 1984 et 1994	PROCEDURE DE SAUVEGARDE	REDRESSEMENT JUDICIAIRE Lois de 1967 (règlement judiciaire), 1985 et 19	LIQUIDATION JUDICIAIRE Lois de 1967 (liquidation de biens) 1985 et 1994
Textes légaux	Loi du 26/07/2005	Loi du 26/07/2005	Innovation de la loi du 26/072007	Loi du 26/07/2005	Loi du 26/07/2005
1. **Initiative de l'ouverture de la** 2. **procédure**	Dirigeant	Dirigeant	Dirigeant	Dirigeant, créanciers, saisine d'office du tribunal ou sur requête du ministère public	Dirigeant, créanciers, saisine d'office du tribunal ou sur requête du ministère public
2. Situation de l'entreprise à l'ouverture de cette procédure au regard de la cessation de paiements	Absence de cessation de paiements	Absence de cessation de paiements ou cessation des paiements depuis moins de 45 jours	Absence de cessation de paiements	Cessation des paiements Déclaration de la cessation de paiement dans les 45 jours de sa survenance	Cessation des paiements Déclaration de la cessation de paiement dans les 45 jours de sa survenance
3. Confidentialité	OUI	OUI si accord non NON si accord homologué par homologué jugement du tribunal, mais termes de l'accord non repris dans le jugement, qui mentionne les montants garantis par le privilège de la "new money" et les garanties et privilèges constitués	NON mention sur extrait Kbis	NON mention sur extrait Kbis	NON mention sur extrait Kbis
4. Effets de l'ouverture de la procédure sur l'exigibilité des dettes	Néant (sauf accord des tiers)	Néant (sauf accord des tiers)	Gel du passif né au jour du jugement	Gel du passif né au jour du jugement	Gel du passif né au jour du jugement
5. Durée en mois de la procédure (période d'observation ou de maintien de l'activité pour les procédures collectives)	Précisée par l'ordonnance de nomination du mandataire ad hoc, de quelques semaines à plusieurs mois Peut-être renouvelée à plusieurs reprises	4 mois renouvelable 1 fois pour 1 mois, soit 5 mois maximum	6 mois renouvelable 1 fois pour 6 mois et prorogeable à la demande du Procureur de la République pour 6 mois, soit 18 mois maximum	6 mois renouvelable 1 fois pour 6 mois et prorogeable à la demande du Procureur de la République pour 6 mois, soit 18 mois maximum	3 mois renouvelable pour 3 mois au maximum à la demande du ministère public en cas de cession totale ou partielle de l'entreprise envisageable, nécessitant le maintien de l'activité
6. Pouvoirs du débiteur	Le dirigeant continue à exercer tous ses pouvoirs	Le dirigeant continue à exercer tous ses pouvoirs, et le conciliateur formule toutes observations au président du tribunal sur les diligences du dirigeant	Surveillance ou assistance	Assistance ou représentation totale ou partielle	Le débiteur est desaissi de l'administration et de la disposition de ses biens, sauf s'il s'agit d'une personne morale dont les dirigeants restent en fonction
7. Rémunération du dirigeant	Libre	Libre	Libre	Fixation par le juge-commissaire	Non applicable
8. Financement des salaires arriérés par l'AGS	NON	NON	NON	OUI sur demande justifiée du mandataire judiciaire	OUI
9. Procédure spéciale de licenciement	NON	NON	NON	OUI procédure simplifiée, mais avec autorisation du juge-commissaire	OUI procédure simplifiée

10. Financement des licenciements par l'AGS	NON	NON	OUI sur demande justifiée du mandataire judiciaire	OUI sur demande justifiée du mandataire judiciaire	OUI
11. Sort des intérêts bancaires	A négocier avec les banquiers	A négocier avec les banquiers	Gelés si les concours ont été consentis à l'origine pour moins d'un an. Sinon les intérêts courent selon le contrat initial	Gelés si les concours ont été consentis à l'origine pour moins d'un an. Sinon les intérêts courent selon le contrat initial	Gelés si les concours ont été consentis à l'origine pour moins d'un an. Sinon les intérêts courent selon le contrat initial
12. Constitution de comité de créanciers	NON	NON	Deux comités (établissements de crédit et fournisseurs de biens et de services) pour les entreprises de grande taille, de plus de 150 salariés ou réalisant plus de 20M de chiffre d'affaires Facultatif en deçà de ces seuils	Deux comités (établissements de crédit et fournisseurs de biens et de services) pour les entreprises de grande taille, de plus de 150 salariés ou réalisant plus de 20M de chiffre d'affaires Facultatif en deçà de ces seuils	NON
13. Possibilité d'offre de reprise formulée par les tiers dès l'ouverture de la procédure	NON	NON	NON sauf accord du débiteur	OUI	OUI
14. Issue de la procédure accords (procédures amiables) et plans (procédures collectives)	Par les créanciers concernés	Par les créanciers concernés	Le tribunal arrête le plan de sauvegarde, qui est obligatoirement un plan de continuation, qui peut toutefois comporter l'arrêt, l'adjonction ou la cession d'une ou plusieurs activités Il donne acte des délais et remises acceptés par les créanciers, ou du projet de plan adopté par les comités, à la majorité des créanciers représentant 2/3 de leurs créances	Le tribunal arrête le plan de continuation dans les mêmes conditions que le plan de sauvegarde Si le débiteur est dans l'impossibilité d'assurer le redressement de l'entreprise, le tribunal peut ordonner sa cession totale ou partielle	Cession totale ou partielle de l'activité après maintien de l'exploitation Cession globale ou séparée des biens et droits de l'entreprise après cessation de l'activité
15. Sort des cautions des personnes physiques	Pas d'incidence (sauf accord entre les parties)	Pas d'incidence (sauf accord entre les parties)	Suspension durant toute la durée du plan de sauvegarde	Suspension pendant la seule période d'observation mais pas pendant le plan de continuation: mise en jeu possible dès l'arrêté du plan	Mise en jeu
16. Responsabilité pour insuffisance d'actif	NON	NON	NON	OUI en cas d'insuffisance d'actif et de faute de gestion des dirigeants de droit ou de fait	OUI en cas d'insuffisance d'actif et de faute de gestion des dirigeants de droit ou de fait
17. Obligation aux dettes sociales	NON	NON	NON	NON	OUI si l'établissement d'une faute à l'encontre du dirigeant de droit ou de fait ayant contribué à la cessation des paiements. La loi prévoit 5 fautes
18. Faillite personnelle	NON	NON	NON	OUI si établissement à l'encontre du dirigeant de droit ou de fait d'une des 5 fautes du 17, ou de 7 autres fautes prévues par la loi	OUI si établissement à l'encontre du dirigeant de droit ou de fait d'une des 5 fautes du 17, ou de 7 autres fautes prévues par la loi
19. Banqueroute (délit pénal)	NON	NON	NON	OUI à l'encontre des dirigeants de droit ou de fait contre lesquels a été relevé 1 des 5 faits prévus par la loi Complicité possible	OUI à l'encontre des dirigeants de droit ou de fait contre lesquels a été relevé 1 des 5 faits prévus par la loi Complicité possible

Lexique des termes associés aux difficultés financières des entreprises

A

Administrateur judiciaire
Mandataire de justice chargé temporairement de l'administration d'un bien ou d'un patrimoine. Dans le cadre du redressement judiciaire, mandataire chargé par décision de justice d'exercer les fonctions d'assistance, de surveillance de l'entreprise, ou de l'administrer. Il doit établir le bilan économique et social de l'entreprise et proposer un plan de redressement ou la liquidation.

Avocat
Professionnel qui conseille ses clients en matière juridique. Il peut également être amené à les représenter ou les assister en justice. L'avocat est inscrit à un barreau établi auprès de chaque tribunal de grande instance.

Affacturage
L'"affacturage", en anglais "factoring", est une technique du droit commercial par laquelle une société financière dite le "factor" ou "facteur" ou "affactureur" accepte de se charger des risques du recouvrement des factures d'une entreprise commerciale à laquelle elle en règle le montant moyennant le paiement d'une commission. Le factor est subrogé dans les droits et actions du remettant.

C

Cautionnement
Sûreté personnelle par laquelle une personne nommée "la caution" s'engage à l'égard d'une troisième dite "le bénéficiaire du cautionnement" à payer la dette du débiteur principal dite "la personne cautionnée", pour le cas où cette dernière faillirait à ses engagements.

Cessation des paiements
C'est l'impossibilité pour une entreprise de faire face au passif exigible avec son actif disponible. Il doit être procédé à la déclaration de cessation de paiement au greffe du tribunal dans les 15 jours.

Chirographaire
Créancier dont la créance n'est assortie d'aucune sûreté réelle c'est à dire qu'aucun bien particulier du débiteur n'a été affecté au paiement de cette créance de quelque manière que ce soit (hypothèque, gage, privilège général ou spécial).

Commissaire à l'exécution du plan
Dans la procédure du redressement judiciaire , le tribunal désigne en qualité de "Commissaire à l'exécution du plan " une personne qui peut être l'administrateur ou le représentant des créanciers dont la fonction est de poursuivre les instances introduites avant sa nomination et de rendre compte au Président du Tribunal et au Procureur de la République de la manière dont le plan de continuation de l'entreprise est exécuté .

Commissaire aux comptes
Personne qui exerce une profession réglementée dont le rôle est d'émettre une opinion sur la sincérité et la régularité des comptes annuels établis par une société. Pour cela, il réalise un audit sur la base de travaux répondant à des normes spécifiques. Il émet un rapport sur les comptes annuels.
Il s'agit d'une mission légale qui concerne certaines entités.
Le commissaire aux comptes qui décèle des faits de nature à compromettre la continuité de l'exploitation dans le cadre de sa mission peut déclencher une procédure d'alerte.

Le commissaire aux comptes doit révéler au Procureur de la République les faits délictueux commis au sein de la société et découverts au cours de sa mission.

Conciliation
La mission du conciliateur est brève : trois mois au maximum, renouvelable un mois. Cette procédure est adaptée aux entreprises ayant par exemple déjà amorcé leurs négociations. Elle peut s'achever par l'homologation par le Président du Tribunal de Commerce d'un protocole d'accord entre dirigeants et créanciers et/ou partenaires.



Débiteur
C'est la personne tenue d'une obligation envers le créancier.

Déchéance du terme
Exigibilité immédiate des dettes. La déchéance du terme peut être prévue dans les conditions générales de vente en cas d'impayé d'une échéance contractuelle. Elle peut aussi être prévue par la loi en cas de dépôt de bilan de l'acheteur.

Déclaration de cessation des paiements
Déclaration qui doit être faite par l'artisan, le commerçant dans les 15 jours de son état de cessation des paiements auprès du greffe du Tribunal de Commerce afin de demander à bénéficier d'une procédure de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire.

Déclaration de créances
Formalité obligatoire d'envoi des justificatifs de leur créance par les créanciers d'une entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire entre les mains du mandataire judiciaire désigné, dans le délai de 2 mois de la publicité au BODACC, sous peine de forclusion.

Défaillance
Défaut de paiement ou d'exécution d'un engagement pris dans le cadre de relations commerciales ou financières. Ex : le défaut de livraison du fournisseur.

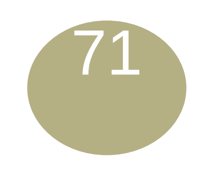
Délai de paiement
Fait pour le créancier de repousser l'échéance de la dette de son débiteur



Encours
C'est le total de l'engagement pris sur client. L'encours est égal au total : - des factures échues et non encore payées - des effets de commerce non échus, en portefeuille remis à l'escompte ou remis à l'encaissement - des factures non échues - des livraisons en cours non encore facturées - des commandes en cours non encore livrées. L'encours peut être supérieur à la ligne de crédit accordé au client. Il y a alors dépassement de l'encours autorisé. L'encours peut se répartir entre : - encours échu (toutes les factures échues) - encours non échu (factures non échues, effets de commerce non encaissés, livraisons non facturées, commandes non livrées).



Faillite
Jusqu'au 1er janvier 1968, ce terme désignait une procédure collective (voir ce mot) à laquelle se trouvait soumise l'entreprise qui déposait son bilan. Actuellement il s'agit de la procédure de redressement ou de liquidation judiciaires (voir ces mots). Ce terme subsiste aujourd'hui seulement



dans la procédure de sanction " faillite personnelle ".

Faillite personnelle
Procédure particulière sanctionnant le dirigeant d'une entreprise qui a poursuivi abusivement une exploitation déficitaire qui ne pouvait conduire qu'à la cessation des paiements, qui a omis de tenir une comptabilité conformément aux dispositions légales ou a fait disparaître tout ou partie des documents comptables, qui a détourné ou dissimulé tout ou partie de l'actif ou frauduleusement augmenté son passif. Elle emporte interdiction de diriger, gérer, administrer ou contrôler, directement ou indirectement, toute entreprise commerciale ou artisanale, toute exploitation agricole et toute personne morale ayant une activité économique.

Fonds de roulement (FDR)
C'est une notion essentiellement financière. Le fonds de roulement se calcule par différence entre les capitaux permanents (1) (capitaux propres de l'entreprise et dettes à moyen et long terme) et les immobilisations nettes. Il peut être positif ou négatif. Il peut s'exprimer en jours de chiffre d'affaires et s'apprécie par rapport au besoin en fonds de roulement né de l'activité de l'entreprise. (1) Les capitaux permanents sont les ressources stables de l'entreprise, ces éléments du passif, en haut du bilan, sont constitués des capitaux propres et des dettes à long terme (+ d'un an).



Greffe
Ensemble des services d'une juridiction composés de fonctionnaires de justice qui assistent les magistrats dans leur mission. Il est dirigé par un greffier en chef, dépositaire des actes de la juridiction, qui assure également la responsabilité et le fonctionnement des services administratifs.



Hypothèque
Sûreté constituée sur un bien immeuble affecté au paiement d'une obligation. Elle confère au créancier un droit de préférence et un droit de suite lui permettant d'en poursuivre la vente en quelque main que le bien se trouve.
Outre les hypothèques conventionnelles concédées par le débiteur dans un contrat, la loi a institué des hypothèques légales qui résultent d'une disposition légale (article 2121 du Code civil et suivants) et des hypothèques judiciaires qui résultent d'un jugement (article 2123 du Code civil).



Injonction de payer
Procédure simple et rapide qui permet à une personne (le créancier) d'obtenir du juge d'instance (ou du président du Tribunal de Commerce en matière commerciale et pour l'injonction de payer) : le paiement d'une créance, d'un montant déterminé qui ne paraît pas contestable, quand le débiteur ne paie pas à l'échéance (injonction de payer) ;
ou l'exécution d'une obligation de faire qui ne paraît pas contestable : livraison d'une chose, restitution d'un bien, fourniture d'un service… (Injonction de faire).



Juge consulaire
Juge du Tribunal de Commerce, commerçant, bénévole, élu par ses pairs.

L

Liquidation judiciaire
Décision prise par le Tribunal de Commerce en matière de procédure collective lorsqu'il n'existe plus aucune chance pour l'entreprise d'être redressée. L'opération consiste en la liquidation de l'actif et l'apurement du passif. Le tribunal peut, dans certains cas, procéder à la liquidation judiciaire immédiate de l'entreprise, sans période d'observation.

M

Mandat had hoc
Expression latine qualifiant un acte spécialement fait pour une formalité déterminée. Un mandat spécial est un mandat ad hoc. Un mandat ad litem est nécessairement ad hoc : il a été fait pour la représentation d'une personne nommément désignée plaidant contre une personne, elle aussi nommément désignée relativement à une procédure que l'acte doit préciser par l'indication de la date de l'audience, de l'objet du procès et de la juridiction qui en est saisie. Le mandat donné en vue de la déclaration au greffe d'un tribunal qui aura pour effet de constater que le mandant du déclarant renonce à une succession est nécessairement un mandat ad hoc. Une procuration générale fût-elle notariée sera refusée par le greffe.
"Ad hoc " est aussi utilisé pour caractériser une procédure d'arbitrage dont les parties n'ont pas confié l'organisation à une institution permanente spécialisée.

Mandataire judiciaire
Professionnel des procédures collectives chargé de la représentation des créanciers ou de la liquidation des entreprises.

Mise en demeure
En cas de défaillance du débiteur, il faut mettre en demeure celui-ci de s'exécuter. En matière commerciale, cette mise en demeure peut s'effectuer par tous moyens et marque le départ des intérêts de retard à courir. On utilise le plus souvent la lettre recommandée avec accusé de réception.

Moratoire
Accord par lequel un ou plusieurs créanciers consentent au débiteur des délais de paiement ou un paiement sur plusieurs échéances. Il est souvent inclus une clause de déchéance du terme en cas de non-respect des échéances. Les dommages et intérêts moratoires sont destinés à réparer le dommage résultant du retard dans l'exécution d'une obligation.

N

Nantissement
Terme désignant une forme de contrat par lequel un débiteur remet une chose mobilière ou immobilière à son créancier pour le garantir de sa dette. Le nantissement d'une chose mobilière s'appelle un gage. Le nantissement d'une chose immobilière s'appelle antichrèse.



O

Ordonnance
Décision prise par un juge unique :
Juge d'instruction (ordonnance de mise en liberté, ordonnance de non-lieu),
Juge aux Affaires matrimoniales (ordonnance de non-conciliation),
Juge des référés.

P

Période suspecte
Période s'étendant de la cessation des paiements au prononcé du jugement d'ouverture du redressement judiciaire. Certains actes effectués au cours de cette période sont suspectés d'irrégularité et encourent la nullité.

Période d'observation
Dans la procédure de redressement judiciaire la période d'observation est le temps pendant lequel l'administrateur et s'il n'en a pas été nommé un, le débiteur lui-même poursuit l'activité de l'entreprise jusqu'à ce que le tribunal décide, soit de poursuivre le plan de continuation ou le plan de cession de l'entreprise, soit, soit d'en prononcer la liquidation.

Plan de redressement
Le plan de redressement est un programme qui, au cours d'une procédure collective, est présenté en vue, soit d'organiser la continuation de l'entreprise, soit sa cession. Si le tribunal rejette le Plan qui lui est présenté, il prononce la liquidation des biens. Dans le cas où le Plan est adopté, les cautions solidaires et les coobligées ne peuvent cependant pas s'en prévaloir.
Poursuite (suspension provisoire)
Mesure ordonnée par le président du Tribunal de Commerce ou du Tribunal de Grande Instance dans le cadre de la procédure de règlement amiable afin d'interdire toutes mesures d'exécution en matière civile.

Procédure collective
Procédure ouverte à l'encontre de tout commerçant, artisan ou personne morale de droit privé en état de cessation des paiements, en vue de sauvegarder l'entreprise, de maintenir l'activité et l'emploi et de procéder à l'apurement du passif.



Quérable
Adjectif qualifiant une dette, lorsque du fait du contrat ou d'une disposition légale le créancier doit, pour en obtenir le paiement, se présenter au domicile de son débiteur. La quérabilité est de droit si la convention n'a pas exprimé le contraire ou si la loi n'en a pas disposé autrement .Les loyers, par exemple, si le bail ne contient pas de dispositions contraires, sont des créances quérables. En revanche pour des raisons tenant à leur nature, les créances d'aliments sont "portables ".



Recouvrement amiable
Utilisation de techniques de communication pour obtenir d'un débiteur le paiement de la créance due au créancier.

Recouvrement de créances
Activité réglementée consistant à utiliser tous les moyens de droit (amiables et judiciaires) pour obtenir le paiement de la créance due au créancier.

Règlement amiable
Accord par lequel les créanciers d'une entreprise en difficulté, mais non en cessation de paiement, accordent des délais de paiement et des remises de dettes à leur débiteur. Un conciliateur est nommé en vue de la conclusion du dit règlement, lequel devra par la suite être homologué par le tribunal.

Redressement judiciaire
Procédure ouverte à l'encontre d'une

entreprise en état de cessation des paiements. Le jugement d'ouverture sera en général suivi d'une période d'observation, et dans certains cas d'une liquidation judiciaire immédiate. Cette procédure vise à l'adoption soit d'un plan de cession de l'entreprise soit d'un plan de continuation.

Requête
Acte de procédure, demande écrite, adressée directement à une juridiction pour faire valoir un droit et qui a pour effet de la saisir. Elle expose les prétentions dirigées contre l'adversaire, les points du litige, les arguments (moyens) et les pièces produites.

Représentant des créanciers
Choisi sur une liste des mandataires à la liquidation des entreprises du ressort de la Cour, sa nomination est obligatoire en matière de procédure collective. Sa mission consiste à représenter les créanciers dans le redressement judiciaire et notamment à recevoir et vérifier les déclarations de créances.

Réserve de propriété (clause de)
En principe, le transfert de propriété s'opère par le seul échange des consentements. La clause de réserve de propriété fait obstacle au transfert de propriété jusqu'au complet paiement du prix. Pourtant, elle n'empêche ni de transformer les marchandises, ni de les revendre. Cette clause permet au fournisseur de revendiquer ses marchandises en cas de redressement judiciaire du débiteur.

S

Saisine
Fait de saisir une juridiction. Elle est généralement faite par citation, assignation ou par requête conjointe (ou requête simple devant les juridictions administratives).

Sûretés
Les sûretés sont des garanties financières constituées par effet de la loi ou par convention au profit d'un créancier et attachées à sa créance. On distingue les sûretés personnelles souscrite par un tiers qui s'engage au côté d'un débiteur (caution, aval) et les sûretés réelles.

T

Tribunal de Commerce
Juridiction spécialisée composée de commerçants bénévoles élus par leurs pairs, qui jugent les litiges commerciaux. Ces tribunaux n'existent qu'en première instance, les appels étant examinés par des magistrats professionnels devant la Cour d'appel (cf. degré de juridiction). Une vingtaine de Tribunaux de Grande Instance (TGI) sont amenés, en l'absence de Tribunal de Commerce dans leur ressort, à statuer commercialement.



Vérification de créance
Phase de la procédure collective au cours de laquelle le représentant des créanciers ou le liquidateur détermine si la créance déclarée est existante, certaine, liquide, exigible et s'assure de son montant. Une fois vérifiée et admise au passif par le juge commissaire, la créance pourra être payée selon son ordre.

Voies de recours
Actions permettant un nouvel examen d'une décision, par l'administration elle-même ou par un tribunal.

« Que celles et ceux qui ont contribué à cet ouvrage soient remerciés, avec une mention toute particulière à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse qui a animé ces travaux et a mobilisé son Service Financement sur le pilotage de la réalisation de ce document »

Document réalisé avec la collaboration du Secrétariat général pour les affaires régionales (SGAR) - unité coordination et études - Préfecture de la région Midi-Pyrénées.
